

Optimiser votre présence sur le web pour générer des ventes

S'adresse aux :

Dirigeants, entrepreneurs et gestionnaires souhaitant tirer le plein potentiel du numérique à travers toutes les disciplines de l'organisation, des finances aux ressources humaines, en passant par les technologies, le marketing et les opérations.

Formule :

Une journée complète de 9h à 17h

Durée :

7 heures (1 jour)

Inclus :

Tout est compris : le déjeuner, les pauses santé, le dîner préparés par le restaurant Rhubarbe et le matériel didactique.

Objectifs

- Évaluer le positionnement de votre entreprise en lien avec vos publics visés
- Déterminer les stratégies de transformation adaptées à votre clientèle cible
- Mise en place d'un plan efficace en lien avec votre capacité en tant qu'entreprise

Programme complet

1/Évaluer l'impact du numérique sur votre entreprise

- Échanger sur les forces en présence et les enjeux qu'elles apportent
- Cerner les menaces et opportunités amenées par le numérique et les réponses typiques pour y faire face
- Évaluer la maturité de votre entreprise face à la transformation numérique
[Étude de cas]

2/Comprendre la raison d'être de votre entreprise et renforcer son utilité dans le marché

- Analyser votre modèle d'affaires et les principaux leviers de coûts et de revenus
- Évaluer les facteurs de succès et de risque à entreprendre une transformation numérique dans ce modèle
- Connaître votre marché et vos clients potentiels
- Mesurer votre performance
- Formuler vos ambitions et mettre au défi celles de l'entreprise
- Bâtir une stratégie à la hauteur de vos ambitions
[Étude de cas]

3/S'organiser pour la transformation numérique

- Établir votre plan d'action et votre feuille de route
- Adapter votre organisation et former vos équipes
- Affiner votre gestion de projet
- Choisir les bons systèmes et fournisseurs
- Revoir vos processus et vos opérations
[Étude de cas]

4/Repousser vos limites

- Découvrir des méthodes d'idéation
- Créer une vision innovante et porteuse
- Redéfinir la proposition de valeur livrée au marché
[Étude de cas]

5/Qu'est-ce que je fais lundi prochain?

- Prioriser les actions les plus appropriées pour votre contexte

Les « plus »

- Une méthode unique incluant un débrief de 30 minutes rappelant les notions apprises.
- Méthode pédagogique axée sur des cas pratiques et des techniques concrètes.

Les avantages du CAMPUS Infopresse pour votre entreprise :

- Attestation Infopresse indiquant les unités d'éducation continue validées (0,7), signée par l'experte et Infopresse
- Formations reconnues par la Commission des partenaires du marché du travail et la SOFEDUC
- Certaines formations peuvent être éligibles à la loi du 1 %