

Développer ses ventes à l'ère digitale

Cours Synthèse de 1 jour - 7h

Réf : DDI - Prix 2024 : 950€ HT

L'essor du digital dans la sphère économique est une opportunité pour développer votre business et lui offrir de nouvelles perspectives. Ce cours de synthèse vous montrera comment tirer profit de cette digitalisation. Vous verrez notamment comment utiliser les réseaux sociaux et développer vos canaux de vente online.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Comprendre les nouvelles règles du business à l'ère digitale

Identifier les outils et méthodes pour digitaliser efficacement son business

Communiquer sur les réseaux sociaux et améliorer son e-réputation

Partager les meilleures pratiques en matière de business digital

TRAVAUX PRATIQUES

Echanges et réflexions collectives, apports théoriques, études de cas et exercices pratiques.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 02/2024

1) Comprendre l'évolution du Web, du digital et des règles business

- Historique et chiffres clés du digital.
- Les évolutions sociologiques : les générations X, Y et Z.
- Les révolutions technologiques : réalité augmentée, impression 3D, objets connectés, Intelligence Artificielle...
- Les révolutions comportementales : les nouvelles attentes des consommateurs et leurs nouvelles pratiques d'achats.
- Intégrer les nouvelles règles du business.
- Comprendre l'évolution des modèles économiques et financiers.
- Identifier les conséquences de l'émergence du Lean Management et de la gestion des processus dans l'entreprise.
- Connaître les nouveaux concepts de l'expérience utilisateur : design, gamification, multicanal, drive-to-store...

Etude de cas : Etude de différentes Success Stories à l'ère digitale.

2) Communiquer à l'ère digitale

- Comprendre la convergence des médias online et offline.
- Maîtriser son image digitale : e-réputation, storytelling, modération et gestion de crise.
- Rédiger pour le Web : écrire pour être lu (par ses clients) et pour être vu (par les moteurs de recherche).
- Utiliser les ressorts du Brand Content et du Content Marketing dans sa communication digitale.

Réflexion collective : Elaboration d'un plan de communication digitale.

3) Tirer profit du Web social

- Etre influent sur les réseaux sociaux grand-public (Facebook, Twitter, YouTube).
- Utiliser efficacement les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Viadeo) pour développer son business.

PARTICIPANTS

Dirigeants d'entreprise, directeurs marketing, directeurs commerciaux, directeurs Internet et e-commerce.

PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

- Intégrer les fonctionnalités du Web social sur son site pour gagner en visibilité.
- Contrôler et suivre les résultats de ses actions.

Etude de cas : Etude de différentes stratégies d'utilisation des réseaux sociaux.

4) Vendre à l'ère digitale

- Cibler le nouveau consommateur "digitalisé" : le social CRM.
- Passer du commerce à l'e-commerce : penser omni-canal, cross-canal, cross-sell...
- Comprendre le Social Shopping.
- Intégrer des fonctionnalités propres à la mobilité et au m-commerce.
- Calculer son ROI à l'ère digitale.

Réflexion collective : Elaboration d'un plan e-marketing.

LES DATES

CLASSE À DISTANCE

2025 : 26 juin, 04 déc.

PARIS

2025 : 19 juin, 27 nov.