



S.1 – Posture du dirigeant/manager : la transformation digitale

La transformation digitale de l'entreprise, c'est d'abord l'intégration d'outils et de technologies numériques dans l'environnement de travail. Mais c'est aussi l'adoption de nouveaux comportements pour répondre efficacement aux évolutions des usages en Ressources Humaines, Marketing ou Relation Client. Cette formation vous permettra d'acquérir les connaissances indispensables de compréhension du digital en entreprise.

Objectifs

- Partager des notions et un vocabulaire commun autour du digital
- Identifier les nouveaux usages et les évolutions technologiques
- Comprendre le contexte, les enjeux et le processus de digitalisation de l'entreprise
- Déterminer les impacts et les bénéfices de la digitalisation

Contenu pédagogique : méthode interactive –théorie et cas pratiques

- **L'évolution du Web, du mobile et du digital** : historique et dates clés. La révolution numérique en chiffres clés. Web 2.0 (réseaux et blogs) au Web 3.0 : le Web sémantique. L'avènement du mobile. Les concepts de Mobile First, Responsive Design. Les GAFA.
- **Evolutions techniques** : Technologies sans contact : QR Codes, RFID et NFC. Impression 3D : vers une troisième révolution industrielle. Panorama, tendances, usages professionnels : réalité augmentée, intelligence artificielle, cloud computing, big data, internet of Everything (IoE), objets connectés, maison connectée., e-sport et e-santé, smart cities.
- **Evolutions sociologiques** : Rapport générationnel vis-à-vis du digital. Les nouveaux usages (Solomo, Attawad...), social media, comportements générations X, Y et Z.
- **Digital, marketing, relation client** : Les apports digital dans les processus d'achat. ROPO (Research Online Purchase Offline), SIBO (Search Instore Buy Online). Digital Shoppers et Uber Digitaux. Economie participative et Crowdfunding. Marketing d'intention. E-recrutement (SEO, SEA, réseaux sociaux). d'intention. E-Réputation et avis clients – Les modèles omnicanal et le dispositif omnicanal. Vision client 360° et CRM. Législation (RGPD)



2 formules



14h

- **#atelierpartagé** > 14h (4 x 3,5h) plusieurs entreprises | 780 € par pers.3 personnes minimum.
- **#you&me** > 14 h – centré sur votre entreprise | 1580 € HT pour 1 à 4 pers.



Public

Dirigeant, commercial, communication et ou marketing, demandeur d'emploi. Toute personne ayant à intervenir sur internet pour son compte ou celui de son entreprise.



Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec internet
- **Lieu & horaires** : Sur site client ou en salle extérieure. 9h-12h30 et 13h30-17h
- **Organisation pédagogique** : Présentiel intra-entreprise ou inter-entreprises, en continu ou discontinu
- **Moyens Pédagogiques** : Tutoriel remis en fin de formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et video-projecteur. Apporter son PC portable ou sa tablette.
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée
- **Résultats** : En fin de module, évaluation orale + enquête satisfaction.