

# Les outils et pratiques gagnantes du digital pour une TPE-PME

new

## Programme

### JOUR 1

*Introduction et positionnement initial*

#### 1. Appréhender le contexte de digitalisation et faire du digital un levier de croissance de son activité

- Repenser et construire son business model
- Savoir évaluer la maturité digitale de son entreprise et les attentes de ses clients/prospects
- Le digital adapté aux TPE : quelles priorités ?
- Comment développer une stratégie digitale efficace dans un budget restreint

#### 2. Développer le capital digital de sa TPE et prioriser les étapes de transformation

- Faire de la data propriétaire un atout concurrentiel
- Développer une expérience et une relation client numérique
- Fidéliser grâce à la collecte de data
- Mettre en place une veille concurrentielle

### JOUR 2

#### 3. Faire du digital un atout pour développer la performance commerciale

- Dématérialisation de l'environnement de travail
- Commercialisation de son offre en ligne et social selling
- Site Internet et SEO, réseaux sociaux, outils publicitaire et relationnel

#### 4. Choisir les bons outils et savoir manager différentes expertises digitales

- Outils de digitalisation disponibles pour une TPE (veille concurrence, ciblage des audiences, vente, CRM, management)
- Piloter les indicateurs business de son entreprise en intégrant une suite cohérente d'outils logiciels
- Savoir exprimer les besoins de sa TPE et manager les expertises digitales

*Conclusion et évaluation individuelle*

#### DESCRIPTION

Une formation de deux jours pour maîtriser tous les aspects de la digitalisation d'une entreprise, en s'adaptant aux contraintes spécifiques de la TPE

#### COMPÉTENCES VISÉES

- Gagner en productivité
- Répondre aux nouveaux usages de consommation digitale
- Intégrer les méthodes, outils et priorités de la transformation digitale dans son activité

#### PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tous publics

#### PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

- Alternance de présentation, exemples de cas et d'atelier de groupe
- Évaluation finale sous forme de quiz

#### DURÉE

2 jours / 14 heures - 9h00 / 17h30

#### TARIF

1 890 euros HT

#### INTERVENANT

**Philippa LAUNAY**, Fondatrice CEO en charge de la stratégie et du marketing - Zuma

#### DATES

Consultez les dates sur [media-institute.com](https://www.media-institute.com)

**EN** SUR PLACE OU À DISTANCE 



*Photo par Mailchimp sur Unsplash*

**CH:2** Ventes, retail et e-commerce, relation client | EC12

Inscription, renseignements ou sur-mesure : 01 43 12 15 28 - [inscription@mediainstitute.eu](mailto:inscription@mediainstitute.eu)