

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

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