

# DIGITALISEZ VOTRE BUSINESS

## Du minitel à l'intelligence artificielle : où en êtes-vous ?

par Maxime BESSON

### FORMATEUR/TRICE

FORMATEUR : Maxime Besson – 24 ans -Chef d'entreprise

Jeune formateur au sein du CJD, entrepreneur depuis mes 18 ans et baigné dans le numérique depuis le plus jeune âge. Je suis passionné par l'humain et la technologie. C'est à travers ces deux domaines que je donne des formations pour permettre aux JD de transformer leur entreprise, mais aussi leur compétence, savoir-faire et leur manière de travailler grâce au numérique sans transformer leur identité et leur culture d'entreprise.

### OBJECTIFS, BENEFICES

Cette formation est destinée à tous les dirigeants soucieux d'inscrire leur entreprise dans ce mouvement que l'on nomme la « Transition numérique », en souhaitant définir dès la création de leur structure une stratégie globale prenant en compte les enjeux, méthodes et applications du numérique dans l'entreprise.

En fin de formation, chaque participant aura pu effectuer une acculturation au numérique, réfléchir à un/ des projet(s) pour intégrer le numérique dans les différents process de l'entreprise (vente, communication interne, externe, productivité)

### CONTENU, PROGRAMME

#### J-14

Envoi d'un questionnaire permettant de mieux situer l'entreprise au travers de ses usages et outils numériques actuels et définir les attentes du participant pour cette formation.

#### Jour 1 - Matin

La transition numérique des entreprises : Introduction  
La transformation de la force de travail  
L'importance de la veille  
L'automatisation au service de l'entreprise  
Les données de mon entreprise : « Data Oil »  
Les enjeux  
Les stocker  
Les traiter  
Cartographier et catégoriser les données de mon entreprise à l'heure actuelle

#### Jour 1 - Après-midi

Les quatre segments d'amélioration de mon entreprise  
Les segments internes : Administratif & Production  
Documents et ressources de mon entreprise  
Communication interne & suppression des doublons  
La plus-value de mes collaborateurs  
Les segments externes : Communication & Vente  
L'ADN de mon entreprise  
Les produits de mon entreprise  
L'expérience client  
Identifier des éléments de mon entreprise correspondants aux différents segments, le nombre de personnes et les outils présents dans ces segments.

#### Jour 2 - Matin

Les nouveaux outils de l'entreprise numérique  
Le CRM  
La newsletter  
Les réseaux sociaux  
E-commerce et M-commerce

#### Objets connectés

Les data-boards  
Identifier les outils actuels de l'entreprise, ceux qui peuvent être améliorés et ceux dont je pourrai avoir besoin.

#### Jour 2 - Après-midi

Mon business digital  
Mettre en forme un projet global de digitalisation de mon business  
Identifier les priorités de mon projet  
Identifier les acteurs de mon projet  
Budgétiser mon projet

### METHODE ET OUTILS PEDAGOGIQUES

- Formation méthodologique avec cas pratiques
- Démonstration des outils
- Atelier de partage et restitution de tests des outils
- Atelier de partage et restitution de la méthodologie après cas pratiques
- Plan d'actions collectif et individuel pour le suivi post-formation des actions
- Supports de formation

