

## **DIGITALISEZ VOTRE BUSINESS**

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

**Formateur** : Maxime BESSON Entrepreneur depuis ses 18 ans, baigne dans le numérique depuis le plus jeune âge. Passionné par l'humain et la technologie. C'est à travers ces deux domaines qu'il donne des formations pour permettre de transformer son entreprise, mais aussi ses compétences, savoir-faire et la manière de travailler grâce au numérique sans transformer son identité et sa culture d'entreprise.

**Durée** : 2 jours, soit 14h

**Public** : Dirigeant, cadre et manager.

**Pré requis** : Aucun

#### **Objectifs et public visé**

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)

#### **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

### **Méthodes et matériel pédagogique**

Matériel requis sur place : vidéoprojecteur + paperboard (ou tableau blanc)

Lors de la formation :

- Diagnostic - débat en début de session sur l'état et les besoins de chaque entreprise
- Formation théorique avec support projeté
- Ateliers en groupe et individuel sur une réflexion de projet numérique au sein de l'entreprise
- Remise du support en fin de formation
- Questionnaire à chaud en fin de formation
- Suivi à J+15 (questionnaire à froid)

### **SUIVI ET EVALUATION**

Feuille de présences émargées sur place.

Attestation de présence et de fin de formation envoyée à l'issue du stage

Evaluation des acquis à la fin du stage.

Evaluation à chaud de la satisfaction faite en ligne et évaluation à froid.