

Développer ses ventes à l'ère digitale

-Référence: **DPIC-74**

-Durée: **1 Jours (7 Heures)**

Les objectifs de la formation

- Comprendre les nouvelles règles du business à l'ère digitale Identifier les outils et méthodes pour digitaliser efficacement son business Communiquer sur les réseaux sociaux et améliorer son e-réputation Partager les meilleures pratiques en matière de business digital

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Dirigeants d'entreprise, directeurs marketing, directeurs commerciaux, directeurs internet et e-commerce.

Programme

- **Comprendre l'évolution du Web, du digital et des règles business**
 - Historique et chiffres clés du digital.
 - Les évolutions sociologiques : les générations X, Y et Z.
 - Les révolutions technologiques : la réalité augmentée, l'impression 3D, les objets connectés.
 - Les révolutions comportementales : les nouvelles attentes des consommateurs et leurs nouvelles pratiques d'achats.
 - Intégrer les nouvelles règles du business.
 - Comprendre l'évolution des modèles économiques et financiers.
 - Identifier les conséquences de l'émergence du Lean Management et de la gestion des processus dans l'entreprise.
 - Connaître les nouveaux concepts de l'expérience utilisateur : design, gamification, multicanal, drive-to-store.
 - Etude de cas Etude de différentes Success Stories à l'ère digitale.
- **Communiquer à l'ère digitale**
 - Comprendre la convergence des médias online et offline.
 - Maîtriser son image digitale : e-Réputation, storytelling, modération et gestion de crise.
 - Savoir rédiger pour le Web : écrire pour être lu (par ses clients) et pour être vu (par les moteurs de

recherche).

- Utiliser les ressorts du Brand Content et du Content Marketing dans sa communication digitale.
- Réflexion collective Elaboration d'un plan de communication digitale.

• Tirer profit du Web social

- Etre influent sur les réseaux sociaux grand-public (Facebook, Twitter, Youtube).
- Utiliser efficacement les réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Viadeo) pour développer son business.
- Intégrer les fonctionnalités du Web social sur son site pour gagner en visibilité.
- Contrôler et suivre les résultats de ses actions.
- Etude de cas Etude de différentes stratégies d'utilisation des réseaux sociaux.

• Vendre à l'ère digitale

- Cibler le nouveau consommateur "digitalisé" : le social CRM.
- Passer du commerce à l'e-commerce : penser omni-canal, cross-canal, cross-sell.
- Comprendre le Social Shopping.
- Intégrer des fonctionnalités propres à la mobilité et au m-commerce.
- Calculer son ROI à l'ère digitale.
- Réflexion collective Elaboration d'un plan e-marketing.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc