

# PROGRAMME R4D FORMATION

FORMEZ-VOUS AUX NOUVEAUX  
METIERS DU DIGITAL ET DE LA GPEC  
NUMÉRIQUE

# 20 22



EN COLLABORATION AVEC EVOL'JOB

[www.ready4digital.com](http://www.ready4digital.com)

[www.formation.multisite.ready4digital.com](http://www.formation.multisite.ready4digital.com)

R4D

Formation



**Cabinet de conseil et d'accompagnement  
spécialisé en digitalisation d'entreprise, présent au  
cœur de l'économie locale des régions françaises.**

Depuis 2017, nous sommes aux côtés des TPE-PME françaises dans la réussite de leur transformation digitale.

Nous accompagnons le dirigeant à réorganiser la stratégie globale de son entreprise en se restructurant autour du digital pour répondre aux exigences de son marché.

Notre expérience et notre vision du digital au cœur des entreprises, nous positionne comme le partenaire privilégié des dirigeants des TPE, PME et ETI. Nous les conseillons, de l'analyse à la réalisation de leur projet, avec comme simples objectifs de les rendre plus compétitives, rentables, de générer de la croissance et d'être innovantes sur leur marché.

Nous sommes proches des entreprises et disposons d'une présence régionale qui nous permet d'agir avec proximité en plaçant toujours l'humain au cœur du changement.

R4D Formation est une offre appartenant à Ready4Digital, une marque de F&P Management Services.



**Philippe Weppe**  
**Fondateur Ready4Digital**  
**[philippe.weppe@ready4digital.com](mailto:philippe.weppe@ready4digital.com)**  
**+33 6 34 53 24 64**

---

# SOMMAIRE

Notre méthodologie .....	4
L'avantage des formations .....	8
Les pré-requis .....	11
Les formations Ready4Digital .....	13
1/ Transformation Digitale d'entreprise .....	14
2/ CRM : Data et expérience client .....	16
3/ Identifier et maîtriser les outils collaboratifs .....	18
4/ Site Internet, Réseaux sociaux : Déterminer sa communication digitale .....	21
5/ Numérique et Cybersécurité .....	24
6/ Digital et GPEC Numérique .....	26
7/ E-commerçant de proximité .....	28
Contactez-nous .....	31



# Notre méthodologie

---







# Une méthodologie unique

Nous accompagnons et conseillons le dirigeant et son entreprise afin de moderniser ses processus, ses métiers mais aussi son organisation en développant la culture d'entreprise autour de l'utilisation du digital.

Notre méthode est unique et adaptée à chaque entreprise, nous analysons la maturité digitale de votre entreprise, nous vous accompagnons à la transformation digitale de votre entreprise et nous vous formons aux nouveaux métiers du digital.

Nos axes de développement reposent sur la **performance digitale de votre entreprise** : **Le CCIR**



## LA COMPÉTITIVITÉ

- Maintenir ou augmenter ses parts de marché ;
- Savoir engager une politique de prix et de service.



## LA CROISSANCE

- Identifier les opportunités pour rehausser son activité ;
- Se différencier grâce à des services à valeur ajoutée.



## L'INNOVATION

- Se familiariser avec les outils digitaux ;
- Donner la possibilité de consulter et de commander à distance.



## LA RENTABILITÉ

- Fidéliser et diversifier sa clientèle ;
- Gérer les coûts de ses frais fixes ;
- Identifier ses clients à fort potentiel.

Nos domaines d'interventions



> LE DIRIGEANT ET SON ÉQUIPE

> LES MÉTIERS DE L'ENTREPRISE

> LES RH

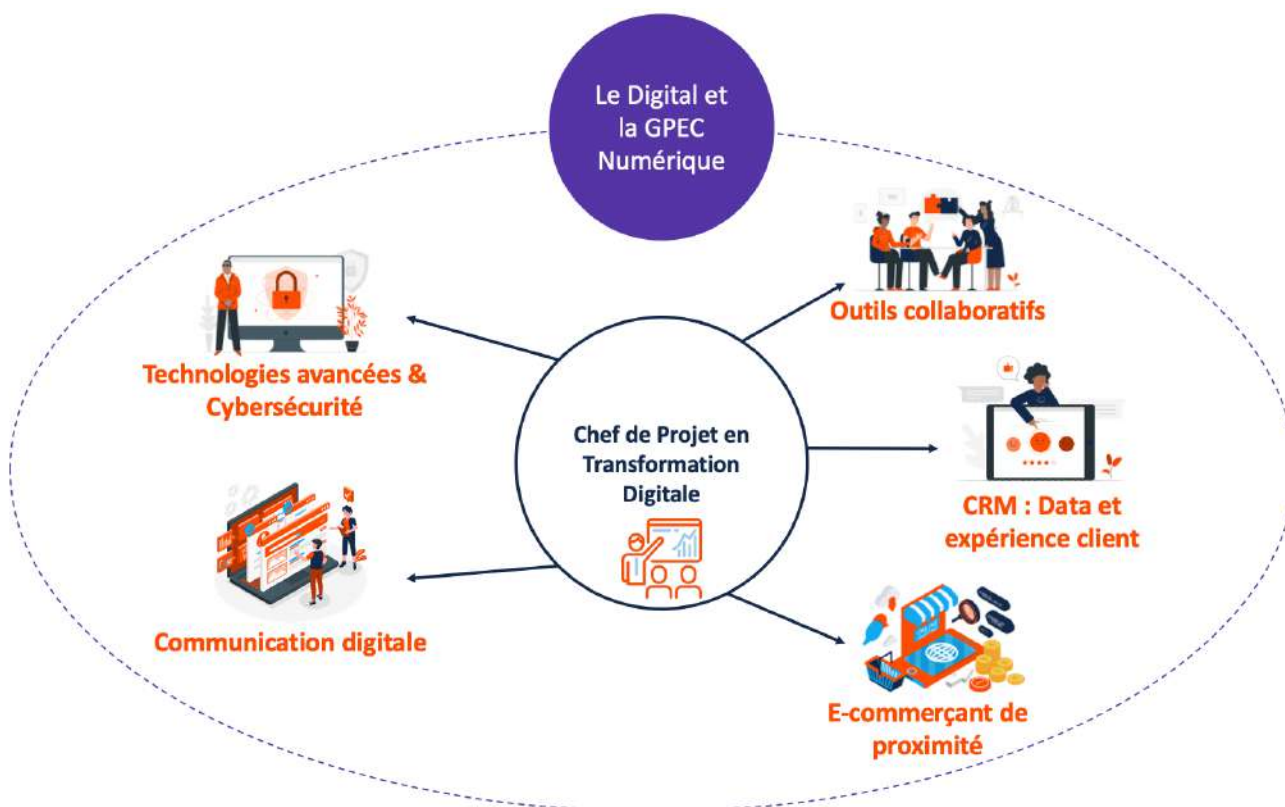
> LES NOUVELLES TECHNOLOGIES

> LA DATA

Notre expérience « terrain » nous a permis, au fil de nos accompagnements et de nos échanges de repérer les besoins en compétences essentiels pour améliorer les performances de son entreprise grâce au digital.

Nos formations ont la particularité d'être dispensées par des professionnels « en activité ». Nous nous appuyons donc, sur une pédagogie active, évolutive en temps réel, en fonction des besoins en interne et adaptée à tout les profils.

Notre offre s'articule autour de ce que nous considérons comme les nouveaux métiers du digital et permettent à des personnes en activité ou qui souhaite se réorienter d'acquérir de nouvelles compétences.





# L'avantage des formations

---





---

## TRANSMETTRE



Nous sommes animés, au quotidien, par la transmission des connaissances et le partage du savoir-faire.

Nos solides expériences passées et notre méthodologie nous permettent de délivrer des formations optimales qui répondent parfaitement aux besoins des Hommes et des entreprises.

Nous avons établi un parcours global de formation avec l'appui de notre partenaire pédagogique Evol'Job, expert en Ingénierie et construction pédagogique.



## Vous souhaitez vous former et/ou former vos équipes ?



Avec Ready4digital Formation nos consultants spécialisés et nos partenaires présents en France vous accompagne et vous forme à la transformation digitale d'entreprise et aux nouveaux métiers du digital.

---

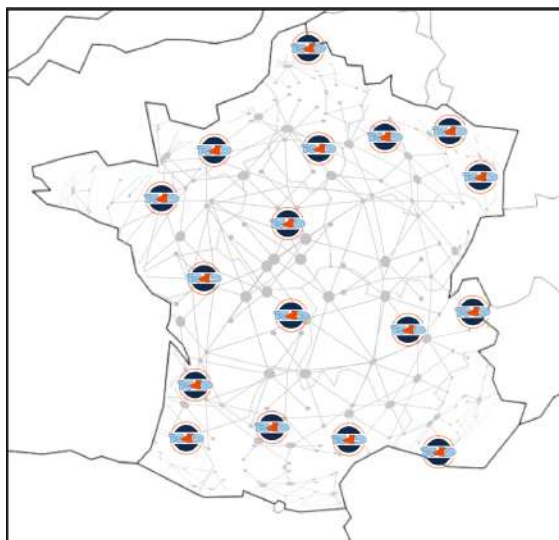
Nous proposons 7 formations spécialisantes sur les nouveaux métiers du digital, qui répondent aux demandes du marché actuel et permettent à chacun de devenir performant dans son domaine.

Pour les hommes et les femmes qui souhaiteraient monter en compétence ou se réorienter professionnellement.

Notre organisme de formation est certifié Qualiopi.

En 2022, le digital doit permettre à tout dirigeant ou indépendant d'améliorer la vitesse d'analyse et d'exécution de son entreprise, mais aussi son agilité et sa rentabilité grâce au digital.

La situation de crise que nous traversons nous a guidés vers une réflexion d'accompagnement plus complète sur les nouveaux métiers liés au digital et à la GPEC Numérique, et ainsi suivre la révolution des emplois qui se prépare.



Avec près de 30 consultants spécialisés présents au cœur des territoires français, nous sommes au plus près des entreprises locales.

---



La certification qualité a été délivrée  
au titre des catégories d'actions suivantes :  
**Actions de formation**

DÉLIVRÉE PAR



**ICPF**  
CERTIFICATION  
QUALITÉ



Accréditation  
N° 5-0616  
Portée disponible  
sur [www.cofrac.fr](http://www.cofrac.fr)







# Les pré-requis de la formation

---

---

Nos formations ont été développées par des professionnels encore en activité et s'appuient sur une dynamique collective facilitant les apprentissages et l'acquisition des compétences.

Nous sommes présents au coeur des régions françaises et nous proposons des formations en présentiels et en distanciels.

Nous délivrons des modules par groupes allant de 6 à 10 personnes maximum.



Extrêmement sensibilisés à la crise que traverse les entreprises, notre tarification est basée sur un tarif unique par personne et par journée de formation : **750Euros**



Les formations sont accessibles à tous. Se renseigner auprès de notre direction pédagogique, de nos consultants en région et des organismes de formation partenaires.



Nous avons mis en place un système de validation des compétences qui permet à chaque stagiaire de vérifier le niveau de ses compétences via un questionnaire de validation de compétences.

Nous nous engageons



Vous pouvez retrouver l'organisation de nos sessions de formation :  
[www.formation.multisite.ready4digital.com](http://www.formation.multisite.ready4digital.com)



[www.linkedin.com/ready4digital-formation](https://www.linkedin.com/ready4digital-formation)



# Les formations

---



# TRANSFORMATION DIGITALE D'ENTREPRISE

Devenez le gestionnaire de transformation digitale de votre entreprise.



4 jours - 28 heures



Salariés en entreprise et plus spécifiquement les acteurs qui souhaitent amorcer un projet de transformation digital d'entreprise

## Prérequis :

Il n'existe pas de pré requis nécessaire pour bénéficier de cette formation. Toutefois une connaissance de la culture d'entreprise et de l'impact organisationnel par la digitalisation est recommandée.

## Finalité de la formation :

Attestation d'acquisition des compétences certifiée Ready4Digital.

## Modalité de formation :

Formation en présentiel ou en distanciel.

## Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera en capacité de :

- Organiser la méthodologie et l'opérationnel d'un projet de digitalisation
- Élaborer un cahier des charges en précisant les objectifs à atteindre
- Gérer les relations clients/demandeurs du projet
- Mobiliser les équipes internes et externes adéquates
- Exercer une fonction de veille sur son secteur



- Première formation prenant en compte la digitalisation de la GPEC (Gestion Prévisionnelle des Emplois et des Compétences)
- Maîtriser la mise en œuvre d'un projet digital
- Création de postes innovants en matière de digitalisation
- L'entreprise devient acteur de sa propre évolution



## **Méthodes et moyens pédagogiques:**

La formation mixe simulations, travaux de groupe et partage de savoir. Animé par des experts en activité, le programme évolutif en temps réel est étudié pour permettre aux participants d'acquérir, au-delà de la maîtrise d'un poste de travail, le savoir-faire nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs dans leur future fonction. Des séances d'évaluation ponctuent le parcours de formation. Une synthèse du support est fournie aux bénéficiaires en fin de formation.

## **Modalités de suivi :**

Attestation de présence, établie par signature numérique, ou feuille d'émargement, signée par le bénéficiaire et le formateur.

## **Programme :**

### **Comprendre le digital en entreprise :**

- Identifier sa représentation de la digitalisation
- Use case : Repérer et identifier des cas de digitalisation réussie et moins réussie

### **Définir :**

Identifier les stratégies d'entreprises

### **Les facteurs clés :**

Identifier les solutions d'évolution

### **Entreprise Clé 4.0 / Industrie 4.0 :**

Définir l'intérêt des solutions

### **GAFAM et NATU :**

Repérer les leviers des géants du secteur

### **Que représente le Digital ? :**

Comprendre réellement la démarche d'évolution par le Digital

### **Les réseaux sociaux :**

Optimiser la communication via des réseaux identifiés

Gérer les écosystèmes et prévenir les risques à l'utilisation

### **Analyse de la maturité Digitale :**

Approche méthodologique des 5 axes de travail :

Le dirigeant et son entreprise

Les Ressources Humaines

Les métiers

La technologie

La Data

### **La gestion de projet :**

Identifier et traduire une demande client en projet

Composition et définition des rôles de chaque membre d'une équipe projet

### **Manager un projet et définir les caractéristiques d'un projet réussi**

Le cycle de vie du projet

Facteurs clés de succès

Mesures et évaluation d'un projet

Évaluation des risques

### **Masterclass :**

Etude de cas

# CRM : DATA ET EXPÉRIENCE CLIENT



3 jours - 21 heures



**Personnel de direction salarié**  
**Personnel d'encadrement**  
**Responsable marketing, marketing client et marketing relationnel**  
**Chef de produit, Chef de marché, Manager commercial**  
**Autres**

## Prérequis :

Il n'existe pas de prérequis nécessaire pour bénéficier de cette formation.

## Finalité de la formation :

Attestation d'acquisition des compétences certifiée Ready4Digital.

## Modalité de formation :

Formation en présentiel ou à distance.

## Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera en capacité de :

- Comprendre la Data
- Appréhender l'intérêt d'un outil numérique pour piloter ses activités commerciales
- Identifier et décrypter les solutions disponibles sur le marché
- Gérer les différentes étapes de mise en oeuvre d'un CRM (Customer Relationship Management)
- Impliquer les collaborateurs dans l'utilisation du CRM



- Optimiser les interactions des sociétés en relation client
- Les outils de CRM dynamisent la productivité de votre entreprise lorsqu'il sont adoptés par l'ensemble de celle-ci (RH, service client, chaîne logistique)

Cette formation vous accompagne, de l'appréhension de l'outil à l'implication des collaborateurs dans son utilisation.



## Méthodes et moyens pédagogiques:

La formation mixe simulations, travaux de groupe et partage de savoir. Animé par des experts en activité, le programme évolutif en temps réel est étudié pour permettre aux participants d'acquérir, au-delà de la maîtrise d'un poste de travail, le savoir-faire nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs dans leur future fonction. Des séances d'évaluation ponctuent le parcours de formation. Une synthèse du support est fournie aux bénéficiaires en fin de formation.

## Modalités de suivi :

Attestation de présence, établie par signature numérique, ou feuille d'émargement, signée par le bénéficiaire et le formateur.

## Programme :

### Comprendre le digital en entreprise :

- Identifier sa représentation de la digitalisation
- Use Case : Repérer et identifier des cas de digitalisation réussie et moins réussie

### Engager la démarche de la gestion de la relation client - Customer Relationship Management :

- Comprendre les enjeux et maîtriser les principes fondamentaux du CRM et de la Data
- Formaliser les modes opératoires et les processus clients
- Définir l'approche projet pour coordonner et piloter un projet CRM

### Placer le client au coeur du système :

- Définition de la relation client
- Le CVM (Customer Value Management), cycle de vie du client

### Développer et enrichir la base de données clients :

- Concevoir et développer sa base de données en BtoB et en BtoC
- Identifier, collecter et traiter les données
- Identifier les points de contact avec le client
- Maîtriser le contexte juridique, RGPD

### Développer et partager la connaissance client :

- Les différents niveaux d'analyse
- La segmentation, les usages, les variables comportementales
- Le Big Data, l'analyse prédictive et le scoring

### Mettre en place des actions opérationnelles de gestion de la relation client :

- Concevoir et gérer des campagnes marketing EMA (Enterprise Marketing Automation)
- Piloter l'activité commerciale (Sales Force Automation)
- Gérer les contacts clients

# IDENTIFIER ET MAÎTRISER LES OUTILS COLLABORATIFS



3 jours - 21 heures



Directeur, Responsable marketing  
 Responsable e-commerce  
 Chargé de communication / Community manager  
 Digital planner  
 Chargé de projet  
 Autres

## Prérequis :

Il n'existe pas de prérequis nécessaire pour bénéficier de cette formation. Une connaissance sur les fondamentaux de la culture « web et réseaux sociaux » est recommandée.

## Finalité de la formation :

Attestation d'acquisition des compétences certifiée Ready4Digital.

## Modalité de formation :

Formation en présentiel ou en distanciel.

## Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera en capacité de :

- Identifier les différents outils et leur utilisation
- Comprendre les modèles économiques des outils collaboratifs en mode SaaS
- Arbitrer les avantages et inconvénients des solutions
- Définir les enjeux de la gestion documentaire sur informatique
- Sélectionner et mettre en oeuvre des outils collaboratifs pour différents usages



- Accélérer la prise de décision
- Dynamiser les process
- Optimiser la productivité

Le travail collaboratif nécessite la compréhension et la bonne utilisation des outils dédiés pour les conférences en ligne, les messageries instantanées, ou encore la gestion et le partage documentaire.

Ce module vous accompagne dans la prise de décision juste, en adéquation avec votre projet digital.

## **Méthodes et moyens pédagogiques:**

La formation mixe simulations, travaux de groupe, partage de savoir et ateliers immersifs. Animé par des experts en activité, le programme évolutif en temps réel est étudié pour permettre aux participants d'acquérir, au-delà de la maîtrise d'un poste de travail, le savoir-faire nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs dans leur future fonction. Des séances d'évaluation ponctuent le parcours de formation. Une synthèse du support est fournie aux bénéficiaires en fin de formation.

## **Modalités de suivi :**

Attestation de présence, établie par signature numérique, ou feuille d'émargement, signée par le bénéficiaire et le formateur.

## **Programme :**

### **JOUR 1 : FAVORISER LES MÉTHODES DE TRAVAIL COLLABORATIVES**

#### **Comprendre le digital en entreprise :**

- Identifier sa représentation de la digitalisation
- Use Case : Repérer et identifier des cas de digitalisation réussie et moins réussie

#### **Identifier et repérer les outils et leurs usages :**

- Les espaces collaboratifs de projets internes ou externes
- Les espaces collaboratifs de groupe
- Les espaces collaboratifs de veille ou de réflexion stratégique
- Les espaces communautaires

#### **Utiliser des outils collaboratifs :**

- Groupe de discussion
- Liste de diffusion (1 expéditeur > plusieurs destinataires)
- Des outils libres d'organisation, de communication et d'échange
- Édition collaborative
- Visioconférence
- Messagerie instantanée
- Organisation temps / projets / admin
- Partage de fichiers
- Utiliser des services sur des plateformes existantes

#### **Comparer les différents modèles économiques des outils :**

- Repérer les avantages et inconvénients de 3 modèles économiques identifiés
- Réaliser sa cartographie d'outils collaboratifs adaptée à son projet digital



## JOUR 2 : NUMÉRISER SES DONNÉES ET FLUIDIFIER SES ÉCHANGES (INTERNES/EXTERNÉS)

### Définir les intérêts de la gestion documentaire :

- Pourquoi mettre en place une gestion documentaire
- Partage des connaissances et protection des données

### Identifier l'impact des nouvelles applications de la numérisation :

- Stockage des données en ligne
- Facturation et paiement en ligne
- Signature électronique
- Logiciels de travail collaboratif et de workflow (flux de travail) de traitement et le suivi des dossiers

### Définir sa politique de gestion documentaire :

- Assurer une gestion efficace de l'information, de conservation et de protection des documents
- Concevoir, planifier, organiser et contrôler les activités relatives à la classification, l'utilisation, la circulation et la conservation documentaire
- Se conformer aux lois et règlements en vigueur
- Faciliter le repérage, l'accès, la transmission rapide et sécuritaire de l'information aux ayants droit
- Favoriser l'émergence de nouvelles technologies et de nouvelles façons de gérer l'information

## JOUR 3 : DISTANCIEL

### Mise en pratique :

- Mettre en pratique les compétences acquises par l'utilisation des outils

# SITE INTERNET, RÉSEAUX SOCIAUX : DÉTERMINER SA COMMUNICATION DIGITALE



3 jours - 21 heures



Responsable communication  
Rédacteurs  
Éditorialistes  
E-commerçants  
Indépendants  
Autres

## Prérequis :

Il n'existe pas de prérequis nécessaire pour bénéficier de cette formation. Une connaissance sur les fondamentaux de la culture « web et réseaux sociaux » serait également appréciable.

## Finalité de la formation :

Attestation d'acquisition des compétences certifiée Ready4Digital.

## Modalité de formation :

Formation en présentiel ou en distanciel.

## Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera en capacité de :

- Comprendre la création d'un site internet par un CMS (Content Management System)
- Être capable de définir son offre et élaborer son positionnement sur le web
- Maîtriser la rédaction d'un contenu pour le Web
- Identifier et utiliser un outil d'analyse des statistiques du trafic
- Appréhender l'environnement des médias sociaux
- Déployer sa stratégie Social Media et gérer sa présence sociale



Le développement d'une entreprise, l'extension des marchés, la visibilité afin de toucher une nouvelle clientèle, sont devenus tributaire de la communication digitale. Les formations de développeur existent en nombre, R4D Formation, vous accompagne dans la compréhension et l'appréhension des multiples outils, afin d'élaborer votre stratégie de communication 2.0.

## **Méthodes et moyens pédagogiques:**

La formation mixe simulations, travaux de groupe, partage de savoir et ateliers immersifs. Animé par des experts en activité, le programme évolutif en temps réel, est étudié pour permettre aux participants d'acquérir, au-delà de la maîtrise d'un poste de travail, le savoir-faire nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs dans leur future fonction. Des séances d'évaluation ponctuent le parcours de formation. Une synthèse du support est fournie aux bénéficiaires en fin de formation.

## **Modalités de suivi :**

Attestation de présence, établie par signature numérique, ou feuille d'émargement, signée par le bénéficiaire et le formateur.

## **Programme :**

### **JOUR 1 : CRÉER UN SITE INTERNET GRÂCE À UN CMS**

#### **Comprendre le digital en entreprise :**

- Identifier sa représentation de la digitalisation
- Use Case : Repérer et identifier des cas de digitalisation réussie et moins réussie

#### **Comprendre les spécificités d'un CMS :**

- Identifier les différentes technologies utiles et les solutions d'hébergements
- Création d'un serveur local et installation du CMS
- Découverte de l'interface d'administration

#### **Apprentissage d'un CMS : WordPress :**

- Association de mots clés pour le positionnement SEO (Search Engine Optimisation)
- Règles de design
- Installation du site internet chez un hébergeur
- Upload et mise en service



## JOUR 2 : DÉVELOPPER LA VISIBILITÉ ET LES IMPACTS D'UN SITE INTERNET

### Formaliser votre plan d'action marketing :

- Identifier et définir votre stratégie d'Inbound marketing
- Planifier vos actions
- Augmenter votre visibilité afin de convertir plus de prospects et « booster » vos ventes

### Définir vos leviers afin d'attirer du trafic qualifié sur votre site :

- Rédiger des articles de qualité
- Appréhender l'utilisation de livre blanc, d'e-book pour générer une communauté
- Générer sa promotion sur les réseaux sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn

### Mesurer l'efficacité d'une communication marketing virale :

- Améliorer son positionnement média par l'analyse SEO
- Approfondir vos connaissances sur le comportement de vos clients grâce à Google Analytics
- Différencier le design de l'expérience utilisateur et de l'interface utilisateur : UX/UI

## JOUR 3 : COMMUNIQUER AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

### Initiation aux réseaux sociaux :

- Différencier médias sociaux, réseaux sociaux d'entreprise, et en définir son besoin
- Panorama des principaux médias sociaux selon leurs notoriétés, usages et typologie
- Identifier et adopter les médias et réseaux sociaux en fonction de ses objectifs

### Élaborer son dispositif de communication digitale et marketing Inbound :

- Maîtriser les outils d'écoute et de veille pour gérer les contenus générés par les internautes
- Repérer les bons leviers de communication
- Optimiser sa présence sur les réseaux sociaux professionnels les plus influents

### Gérer sa présence sociale :

- Identifier et intégrer les outils de monitoring, d'automatisation
- Développer sa communauté par différents supports

### Mesurer la performance des leviers :

- Créer ses tableaux indicateurs
- Examiner les rapports d'analyse d'acquisition sociale sur Google Analytics et Piwik
- Evaluer le retour sur investissement et la rentabilité
- Gérer son e-réputation

# NUMÉRIQUE ET CYBERSÉCURITÉ



2 jours - 14 heures



Salariés des entreprises et plus  
spécifiquement les personnes désirant se  
sensibiliser aux attaques informatiques

## Prérequis :

Il n'existe pas de prérequis nécessaire pour bénéficier de cette formation. Toutefois une connaissance de la culture d'entreprise et de l'impact organisationnelle par la digitalisation est recommandée.

## Finalité de la formation :

Attestation d'acquisition des compétences certifiée Ready4Digital.

## Modalité de formation :

Formation en présentiel ou en distanciel.

## Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera en capacité de :

- Comprendre les attaques informatiques
- Identifier les enjeux de la Cybersécurité et les menaces informatiques...
- Repérer et adopter les outils pour se protéger
- Intégrer la Cybersécurité dans votre projet digital



La sécurité informatique est devenue une procédure capitale dans tous projets de digitalisation, une préoccupation pour votre protection Cyber, mais également pour celle de vos clients. Ce module vous permet une initiation afin de comprendre son concept, sa terminologie et présente les différents moyens disponibles pour la mettre en œuvre.

## Méthodes et moyens pédagogiques:

La formation mixe simulations, travaux de groupe, partage de savoir et ateliers immersifs. Animé par des experts en activité, le programme évolutif en temps réel est étudié pour permettre aux participants d'acquérir, au-delà de la maîtrise d'un poste de travail, le savoir-faire nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs dans leur future fonction. Des séances d'évaluation ponctuent le parcours de formation. Une synthèse du support est fournie aux bénéficiaires en fin de formation.

## Modalités de suivi :

Attestation de présence, établie par signature numérique, ou feuille d'émargement, signée par le bénéficiaire et le formateur.

## Programme :

### Comprendre le digital en entreprise :

- Identifier sa représentation de la digitalisation
- Use Case : Repérer et identifier des cas de digitalisation réussie et moins réussie

### Identifier son besoin en sécurité informatique :

- Identifier l'analyse de risque et entreprendre la démarche
- Déterminer les domaines à sécuriser : authentification, traçabilité, ...
- Augmenter votre visibilité afin de convertir plus de prospects et « booster » vos ventes

### Connaître les différents types d'attaques :

- Évaluation des risques
- Comprendre la nature des vulnérabilités : Malwares, attaques, attaques de mots de passe
- Établir son besoin en protection numérique

### S'initier et comprendre le fonctionnement des équipements de protection :

- Gestion des mots de passe
- Filtrage des applications

### Repérer les plateformes spécialisées de sécurité :

- Plateforme de Cloud et Sécurité
- Plateforme de gestion et de sécurité des mobiles EMM (Enterprise Mobile Management)

### Identifier et mettre en oeuvre des équipements pour sécuriser :

- Les réseaux sans-fil « Wifi »
- Les terminaux et applications mobiles
- La protection du Cloud et du Big Data

### Mesurer les impacts de la mise en place de la sécurité sur :

- La performance du système global du système informatique
- L'architecture du système d'information



# DIGITAL ET GPEC NUMÉRIQUE



2 jours - 14 heures



Salariés des entreprises et plus spécifiquement le Personnel de Direction, des Ressources Humaines ou du secteur du recrutement mais aussi, les Représentants du personnel ou autre

## Prérequis :

Il n'existe pas de prérequis nécessaire pour bénéficier de cette formation. Toutefois une connaissance de la culture d'entreprise et de l'impact organisationnelle par la digitalisation est recommandée.

## Finalité de la formation :

Attestation d'acquisition des compétences certifiée Ready4Digital.

## Modalité de formation :

Formation en présentiel ou à distance.



## Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera en capacité de :

- Découvrir les besoins de la Digitalisation d'Entreprise
- Mesurer la maturité digitale de l'entreprise
- Identifier les besoins en solutions digitales
- Mettre en place un plan de GPEC Numérique
- Définir et exécuter un plan projet

Comprendre et intégrer les 5 axes majeurs pour une digitalisation réussie avec la Conduite du changement et la Gestion de projet.

Et y associer les besoins de la GPEC :

- Des compétences pour la digitalisation des processus-cœur
- Des compétences pour le soutien de la croissance et de la profitabilité
- Des compétences liées à l'expansion de l'organisation vers de nouveaux leviers
- Des compétences pour l'usage des nouvelles technologies et des solutions collaboratives

## **Méthodes et moyens pédagogiques:**

La formation mixe simulations, travaux de groupe, partage de savoir et ateliers immersifs. Animé par des experts en activité, le programme évolutif en temps réel, est étudié pour permettre aux participants d'acquérir, au-delà de la maîtrise d'un poste de travail, le savoir-faire nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs dans leur future fonction. Des séances d'évaluation ponctuent le parcours de formation. Une synthèse du support est fournie aux bénéficiaires en fin de formation.

## **Modalités de suivi :**

Attestation de présence, établie par signature numérique, ou feuille d'émargement, signée par le bénéficiaire et le formateur.

## **Programme :**

### **Comprendre le digital en entreprise :**

- Identifier sa représentation de la digitalisation
- Use Case : Repérer et identifier des cas de digitalisation réussie et moins réussie

### **Comprendre les enjeux de l'évolution digitale :**

- Les évolutions technologiques
- Les évolutions des usages consommateurs
- Les évolutions organisationnelles des entreprises

### **Définir la cartographie des besoins d'usage du digital est des solutions numériques associées :**

- 1er niveau : Les différents processus métier
- 2ème niveau : Les différents éléments fonctionnels et organisationnels
- 3ème niveau : L'architecture technique

### **Identifier les compétences digitales de demain :**

- Nouvelles approches du savoir
- Les capacités du futur
- Évolution des métiers

### **Piloter son projet avec ses prestataires numériques et de formations :**

- Élaboration d'un plan projet
- Mise en oeuvre du plan de formation / recrutement de talent
- Mesure des indicateurs de performance GPEC

# E-COMMERÇANT DE PROXIMITÉ



2 jours - 14 heures  
+ 1 jour de suivi



Commerçants souhaitant faire  
évoluer leur offre avec le digital

## Prérequis :

Il n'existe pas de prérequis nécessaire pour bénéficier de cette formation. Toutefois une connaissance de la culture d'entreprise et de l'impact organisationnelle par la digitalisation est recommandée.

## Finalité de la formation :

Attestation d'acquisition des compétences certifiée Ready4Digital.

## Modalité de formation :

Formation en présentiel ou en distanciel.

## Objectifs :

A l'issue de la formation, le bénéficiaire sera en capacité de :

- Identifier l'intérêt du digital pour le commerce
- Appréhender l'intérêt d'un outil numérique pour piloter ses activités commerciales : La Data, le Cloud
- Gérer les différentes étapes de mise en oeuvre d'un CRM
- Initier une solution e-marketing
- Comprendre l'importance de l'enjeu logistique du commerce électronique
- Maîtriser les étapes de la mise en place d'une stratégie e-commerce





La digitalisation d'un commerce ne s'arrête pas à une évolution de site en e-Boutique.

Ce module accompagne chaque commerçant souhaitant s'intégrer dans une démarche de digitalisation globale en y intégrant les critères de réussite :

- L'expérience client
- La logistique
- La Data et les outils du e-commerce

### **Méthodes et moyens pédagogiques:**

---

La formation mixe simulations, travaux de groupe, partage de savoir et ateliers immersifs. Animé par des experts en activité, le programme évolutif en temps réel, est étudié pour permettre aux participants d'acquérir, au-delà de la maîtrise d'un poste de travail, le savoir-faire nécessaire à l'atteinte de leurs objectifs dans leur future fonction. Des séances d'évaluation ponctuent le parcours de formation. Une synthèse du support est fournie aux bénéficiaires en fin de formation.

### **Modalités de suivi :**

---

Attestation de présence, établie par signature numérique, ou feuille d'émargement, signée par le bénéficiaire et le formateur.

## Programme :

### Comprendre le digital en entreprise :

- Identifier sa représentation de la digitalisation
- Use Case : Repérer et identifier des cas de digitalisation réussie et moins réussie

### Comprendre l'intérêt du digital pour le commerce :

- Identifier et comprendre les enjeux du digital au coeur de la stratégie d'entreprise
- Appréhender la notion de stratégie omnicanale et d'expérience client

### Identifier les fondamentaux du marketing digitale :

- Identifier les enjeux du e-commerce
- Identifier et comprendre l'utilisation des réseaux sociaux
- Mettre en place une stratégie social media

### Mettre en place une veille digitale :

- Comprendre les enjeux et intérêt d'une veille digitale
- Identifier des stratégies de veille digitale

### Développer une relation client digitale :

- Comprendre la gestion de la relation client et le parcours client
- Introduction à l'utilisation d'un CRM

### Introduction au m-commerce :

- Comprendre l'importance du m-commerce aujourd'hui
- Identifier des stratégies orientées m-commerce

### Développer une stratégie magasin connecté :

- Comprendre la notion de magasin connecté
- Appréhender la notion de geofencing
- Comprendre la notion de commerce phygital

### Mettre en place une stratégie d'acquisition et gestion des données :

- Comprendre comment récolter, analyser et exploiter les données clients
- Optimiser le stockage des données clients dans un CRM

### Introduction à la notion de RGPD :

- Comprendre la notion de RGPD et son impact sur la gestion des données en entreprise

### Optimiser la sécurisation de ses données d'entreprise :

- Comprendre les différents risques liés aux données d'entreprise
- Identifier des solutions pour protéger ses données

**Rendez-vous sur :**

[www.ready4digital.com](http://www.ready4digital.com)

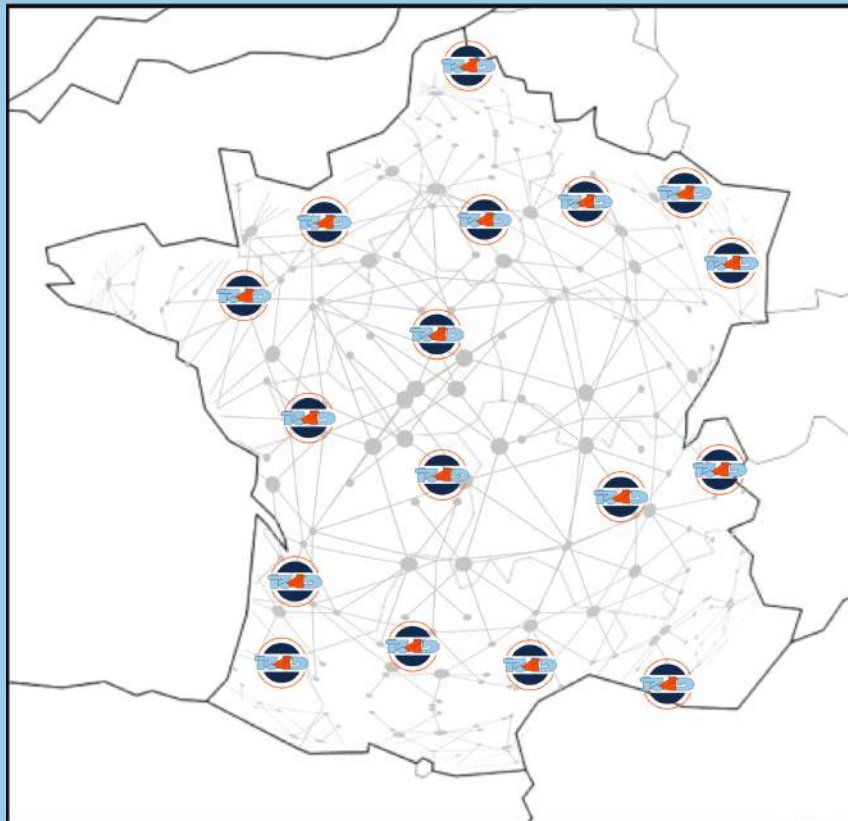
[www.formation.multisite.ready4digital.com/](http://www.formation.multisite.ready4digital.com/)

**Contactez-nous :**

[formation@ready4digital.com](mailto:formation@ready4digital.com)

**Chargée de projet :**

[emma.griffon@ready4digital.com](mailto:emma.griffon@ready4digital.com)



**Rejoignez-nous :**

<https://www.linkedin.com/ready4digital-formation>



#ready4digital