

PROGRAMME R4D FORMATION

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

20
23



EN COLLABORATION AVEC EVOL'JOB

www.ready4digital.com
www.formation.multisite.ready4digital.com





READY4DIGITAL

QUI SOMMES-NOUS ?

Ready4Digital est un cabinet de conseil et d'accompagnement en digitalisation d'entreprise pour les TPE-PME et spécialiste en conduite de changement et en GPEC numérique.

Nous sommes proches des entreprises et disposons d'une présence régionale, avec près de 20 consultants dans toute la France, qui nous permet d'agir avec proximité en plaçant toujours l'humain au cœur du changement.

Nous accompagnons les dirigeants d'entreprises mais aussi les collaborateurs à appréhender la notion de digital, analyser la performance de l'entreprise et mettre en place une stratégie de conduite du changement.

La transformation digitale, un véritable enjeu qui touche aussi bien le business model, le management mais aussi la communication et la gestion des ressources humaines en mettant en place notamment un plan de GPEC Numérique. Avec cette approche globale, l'accompagnement digital pour les TPE et PME prend une dimension majeure : rationalisation des coûts, optimisation de l'efficacité et de la compétitivité de l'entreprise, stimulation de l'innovation et la croissance... La transformation digitale permet également de se démarquer de sa concurrence. L'entreprise doit suivre les usages des individus, qu'ils soient clients, prospects ou même collaborateurs, pour développer son attractivité et sa rentabilité.

LE MOT DU FONDATEUR

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 coeur 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 de Ready4Digital

SOMMAIRE

Notre méthodologie	4
L'avantage des formations	8
Les pré-requis	11
Les formations Ready4Digital	13
1/ Transformation Digitale d'entreprise	15
2/ CRM : Data et expérience client	17
3/ Identifier et maîtriser les outils collaboratifs	19
4/ Site internet, Réseaux sociaux : Déterminer sa communication digitale	22
5/ Numérique et Cybersécurité	25
6/ Digital et GPEC Numérique	27
7/ E-commerçant de proximité	29





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.**



COMPÉTITIVITÉ

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



CROISSANCE

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



INNOVATION

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



RENTABILITÉ

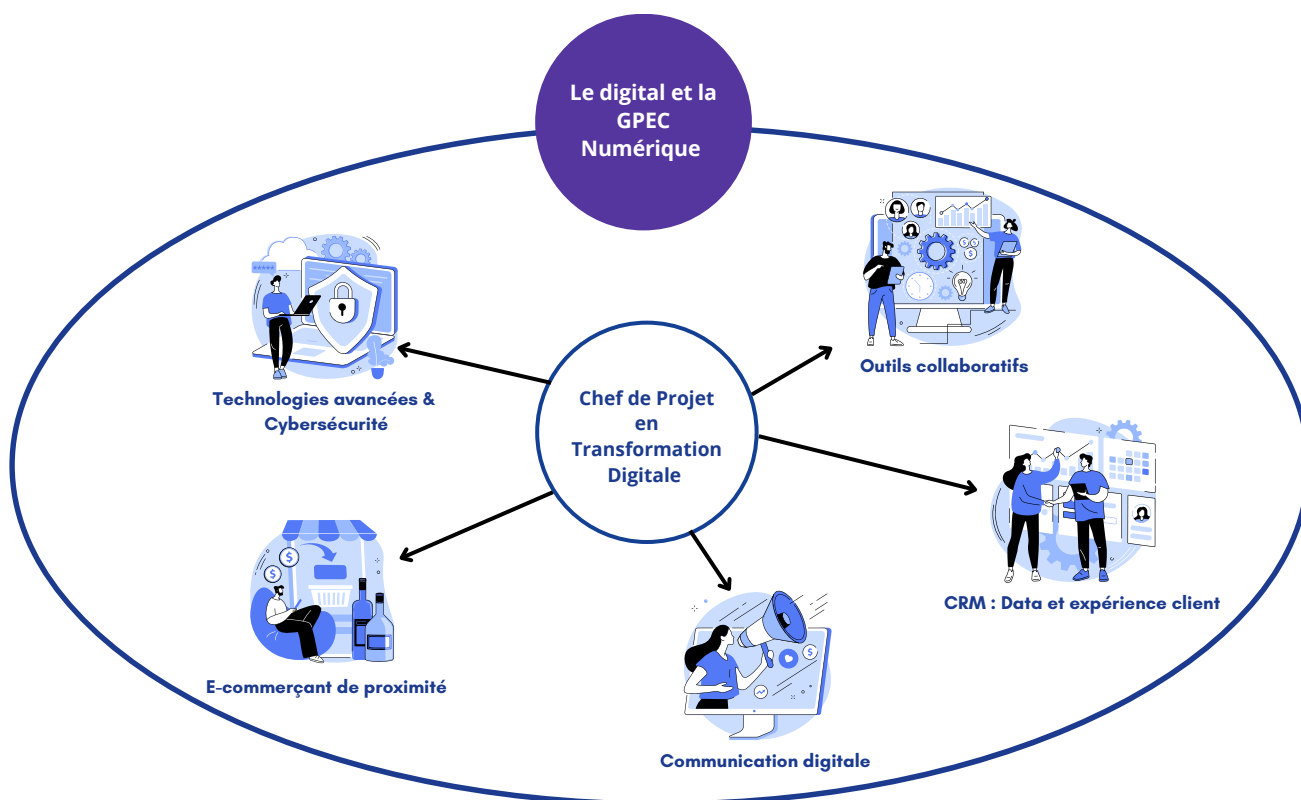
- Fidéliser et diversifier sa clientèle ;
- Gérer les coûts de ses frais fixes ;
- Identifier ses clients à fort potentiel.

NOS DOMAINES D'INTERVENTION

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 activités". Nous nous appuyons donc sur une pédagogie active, évolutive en temps réel, en fonction des besoins en interne et adaptée à tous 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 ?



R4D Formation

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.





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 : **750 Euros**



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.

Vous pouvez retrouver l'organisation de nos sessions de formation :

www.formation.multisite.ready4digital.com

[www.linkedin.com/ready4digital-formation](https://www.linkedin.com/company/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 à distance.

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 oeuvre 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 à distance.

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 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 :

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 » 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 :

- 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'appropriation des multiples outils, afin d'élaborer votre stratégie de communication 2.0.

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 :

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 les médias sociaux, les 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
- Évaluer 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. 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 à distance.

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 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

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 :

- Evaluation des risques
- Comprendre la nature des vulnérabilités : Malwares, attaques de mots de passe
- Etablir 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
Représentant du personnel
Autres

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 à distance.

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

PROGRAMME R4D FORMATION

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

20
23

RENDEZ-VOUS SUR :

www.ready4digital.com
www.formation.multisite.ready4digital.com/

CONTACTEZ-NOUS :

formation@ready4digital.com

REJOIGNEZ-NOUS :



EN COLLABORATION AVEC EVOL'JOB

www.ready4digital.com
www.formation.multisite.ready4digital.com

