

## CONTENU PEDAGOGIQUE DETAILLE

### Programme « Créer et mettre en œuvre sa Stratégie Digitale »

Permet la délivrance des Blocs de compétences 1.2.5.6 de la certification « Manager Marketing et Commercial International», titre enregistré au RNCP (N°24870) niveau I, éligible CPF

**Dates :**

Du 14 décembre 2018 au 19 novembre 2019

**Durée :**

25 jours de formation- échelonnés sur un an (soit 200 heures)  
en 6 modules de 4 jours tous les 2 mois- les vendredis/samedis/ lundis /mardis

**Objectifs de la formation :**

Le programme vise à :

- 1- Appréhender les cadres de la transformation digitale (dimensions et stratégies) et élaborer de façon autonome un modèle de transformation et une stratégie, adaptés à un contexte propre et à l'évolution des métiers et des clients.
- 2- Acquérir les fondamentaux marketing pour piloter efficacement un projet à composante digitale.
- 3- Appréhender les déterminants d'une mise en œuvre réussie d'un plan de transformation digitale.
- 4- Opérationnaliser un plan de transformation.
- 5- Piloter la performance.

**Public visé :**

Ce programme s'adresse à des cadres et à des dirigeants d'entreprises désireux de développer leurs compétences en matière digital au service du développement de leur entreprise, et soucieux de faire bouger les lignes.

Détail de la formation : 6 modules

Modules	# jours	Objectifs & points à aborder	Outils pédagogiques
1-Écosystème digital & nouveaux business models	4	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre comment le digital impacte nos environnements et modifie les modèles économiques</li> <li>• Identifier les perspectives locales</li> <li>• Appréhender comment élaborer une stratégie incluant une composante et des leviers digitaux</li> </ul> <p><b>Points à aborder :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nouveaux impératifs clients et l'exigence d'omnicanalité</li> <li>• Analyse des différents modèles de disruption digitale observables</li> <li>• Économies des plateformes : modes de fonctionnement et modèles de monétisation : comment en tirer parti en tant que PME ?</li> <li>• Maturité digitale en Martinique</li> <li>• Innover grâce au digital :               <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Étude de success stories en PME</li> <li>○ Initiation au Digital vision engineering (<i>où et comment introduire du Digital dans votre chaîne de valeur, pour quoi faire, au service de quel type d'expérience client ?</i>)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quiz de vérification des acquis en distanciel</li> <li>• Glossaire <i>Digital</i></li> <li>• Use cases vidéo (<i>Success Stories PME</i>)</li> <li>• Business Model Canvas</li> <li>• Diagnostic de chaîne de valeur + exercices appliqués</li> <li>• Études de cas</li> <li>• Quiz et sondages interactifs (via la plateforme Spiral)</li> </ul>

Modules	# jours	Objectifs & points à aborder	Outils pédagogiques
<p><b>2- Environnement technique &amp; technologique à maîtriser</b></p>	<p>4</p>	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acquérir le vernis technique permettant de faire les bons choix (d'outils et de prestataires) ...</li> <li>• ...et d'être en conformité avec les contraintes réglementaires en vigueur</li> </ul> <p><b>Points à aborder :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Briques technologiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Architecture IT type + Usages en mode SaaS</li> <li>○ Intérêt des applicatifs clés : GesCOM/ CRM/ DMP</li> <li>○ Cyber-sécurité</li> <li>○ Initiation html 5 / CSS3 et UX design : <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quels repères pour bien piloter vos prestataires <i>développeurs</i></li> <li>▪ Multi-devices et contraintes à connaître</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>• Maîtrise et usages de la donnée : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ DMP et Big Data</li> <li>○ Fonctionnalités clés pour accélérer son développement Business grâce au digital (<i>cf. geofencing, contextualisation et personnalisation, real time, etc...</i>)</li> </ul> </li> <li>• Contraintes réglementaires à maîtriser : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ GPRD : comment s'y préparer et être en conformité ?</li> <li>○ Logiciels de caisse certifiés : les risques de la non-conformité en e-Commerce</li> <li>○ CGU / CGV</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quiz de vérification des acquis en distanciel</li> <li>• Use cases vidéo (Geofencing + contextualisation)</li> <li>• Exercices pratiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Initiation au code et différenciation multi-devices</li> </ul> </li> <li>• Étude de cas</li> </ul>

Modules	# jours	Objectifs & points à aborder	Outils pédagogiques
<b>3- Maitriser les outils et processus marketing</b>	5	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Appréhender les bases marketing d'une approche digitale.</li> <li>• Savoir construire et piloter son Marketing digital.</li> </ul> <p><b>Points à aborder :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La segmentation à l'heure du Digital</li> <li>• L'analyse de la valeur client</li> <li>• La Gestion de la relation client</li> <li>• L'orientation client et la customer journey</li> <li>• La fidélisation des clients</li> <li>• La communication</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quiz de vérification des acquis en distanciel</li> <li>• Exercices appliqués de marketing : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Fidélisation</li> <li>○ CRM</li> </ul> </li> </ul>
<b>4- Planifier sa transformation</b>	4	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se doter des outils et acquérir les réflexes permettant d'anticiper et de garder la maîtrise du meilleur chemin à emprunter pour concrétiser son ambition digitale</li> </ul> <p><b>Points à aborder :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compétences clés pour réussir : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Comprendre les métiers du Digital</li> <li>○ Profils types à développer en interne,</li> </ul> </li> <li>• Montée en compétence <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Quels savoir-faire acquérir ? Lesquels sous-traiter ?</li> <li>○ Comment rester à jour ?</li> <li>○ Quels partenariats mettre en place ?</li> </ul> </li> <li>• Nouvelles problématiques de management : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Spécificités de la culture d'entreprise à l'heure digitale (cf. logique de prototypage et d'innovation expérimentale -Test &amp; Learn, mode agile, veille, etc. ...)</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quiz de vérification des acquis en distanciel</li> <li>• Boîte à outils Gestion de projet digital</li> <li>• Exercices appliqués de B-case : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Initiatives web</li> <li>- Ciblage clients</li> </ul> </li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Coordination et exécution cross-fonctionnelle,</li> <li>○ Management des Millenials.</li> <li>● Transformation et points durs de la gestion de projet : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Développer une roadmap digitale.</li> <li>○ Piloter une timeline et identifier les chemins critiques.</li> </ul> </li> </ul>	
<p><b>5-Opérationnaliser ses ambitions digitales</b></p>	<p>4</p>	<p><b><u>Objectifs :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Maîtriser la démarche et les outils permettant d’efficacement gérer sa présence digitale, puis d’identifier, engager et convertir son audience web pour développer son business</li> </ul> <p><b><u>Points à aborder :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Tunnel de conversion</li> <li>● Plan Marketing omnicanal : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Web-to-Store / Store-to-Web / Digital in Store</li> <li>○ Moteurs de recherche : SEM / SEO / SEA</li> <li>○ Évolutions à anticiper au niveau du search : voix / image / vidéo</li> <li>○ Réseaux sociaux (+ influenceurs) : <ul style="list-style-type: none"> <li>- quels leviers activer ?</li> <li>- Comment être durablement efficace ?</li> </ul> </li> <li>○ Gestion des contenus, copywriting et storytelling web</li> </ul> <li>● Marketing automation</li> <li>● E-reputation et gestion de crise digitale</li> <li>● Sécuriser l’efficacité des initiatives web : A/B Testing et recettages</li> </li></ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Quiz de vérification des acquis en distanciel</li> <li>● Boîte à outils du Marketing Digital : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Plan Marketing Digital</li> <li>○ Kits quick starters : Google Adwords, Google My Business,</li> <li>○ Meilleures pratiques B2B sur : <ul style="list-style-type: none"> <li>- LinkedIn</li> <li>- Facebook</li> <li>- Instagram</li> <li>- Youtube</li> <li>- WhatsApp</li> </ul> </li> <li>○ Outils d’optimisation</li> </ul> </li> </ul> <p>+ quiz et sondages interactifs (via la plateforme Spiral)</p>

Modules	# jours	Objectifs & points à aborder	Outils pédagogiques
<b>6-Maîtriser les leviers de la rentabilité</b>	4	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Appréhender les coûts d'une initiative digitale, et en mesurer le ROI.</li> <li>• Savoir piloter sa performance digitale.</li> </ul> <p><b>Points à aborder :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• KFS pour un e-Commerce rentable.</li> <li>• La data et le ciblage clients comme accélérateur de croissance.</li> <li>• Web analytics</li> <li>• B-case &amp; ROI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quiz de vérification des acquis en distanciel</li> <li>• Exercices appliqués de B-case : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Initiatives web</li> <li>○ Ciblage clients</li> </ul> </li> </ul>

**Les méthodes pédagogiques :**

- Cours présentiels et distanciels, enseignés par des intervenants reconnus dans leur domaine.
- Des travaux d'équipe intensifs sur des études de cas et des mises en situation réelle appelant les participants à s'interroger, à tester les outils et méthodes appréhendés et à challenger leurs pratiques managériales.
- Des jeux de simulation d'entreprise.
- Des ateliers de perfectionnement sur les nombreux outils digitaux disponibles via l'ESSEC
- Accès à l'extranet de l'ESSEC: [www.myessec.com](http://www.myessec.com)