

# CATALOGUE DES FORMATIONS

## Janvier 2022

Version 1



# DIGI|IAN

Digital Business & Social Media

<b>Préambule</b>	<b>3</b>
<b>Réussir sa communication &amp; son développement commercial avec le Social Selling</b>	<b>4</b>
<b>Culture et transformation digitale</b>	<b>5</b>
<b>Développer les compétences en facilitation</b>	<b>6</b>

**Votre contact Référent Pédagogique et Référent Handicap**

Emmanuel Fraysse

Tel : 00 33 (0)6 62 04 09 27

Mail : [ef@digilian.com](mailto:ef@digilian.com)

Site : [www.digilian.com](http://www.digilian.com)

TARIFS : Les tarifs de nos formations sont élaborés sur étude de votre projet

MODALITÉS D'INSCRIPTION : Par mail ou contact téléphonique, réponse sous 48 heures

PRISE EN COMPTE DU HANDICAP : Êtes-vous en situation de handicap ? N'hésitez pas à nous en parler !

Taux de satisfaction des stagiaires : 4,8 sur 5

Taux de présence des stagiaires : 93%

Nous vivons une époque dynamique... et turbulente. Le digital est partout, aucun secteur n'est épargné, du marché des biens culturels aux médias en passant par l'industrie. Phénomène fascinant et déstabilisant à la fois mais, en tout cas, riche de promesses.

Encore périphérique il y a 15 ans, le digital est désormais au centre de toutes les attentions. Le web social a ouvert de nouveaux champs des possibles. D'une manière générale, l'approche « Pair à Pair » (Peer2Peer) entre individus force les entreprises à se redéfinir à tous les niveaux : R&D, RH, informatique, marketing, communication, vente, ...

La transformation digitale est une opportunité. L'opportunité de changer les règles, de donner de nouveaux contours à toute entreprise et marché. Comment tirer profit de la digitalisation sociale ? Quelles sont les nouvelles règles du business ? Comment informer, communiquer et vendre à l'ère digitale ? Quid de la mobilité ? Communiquer à l'ère digitale nécessite une bonne compréhension de l'impact des nouveaux médias sur les usages et attentes des cibles, ainsi qu'une bonne utilisation des outils connectés.

Pour répondre à ces questions, l'agence Digilian, spécialisée en Digital Transformation, capitalise sur ses opérations de conseil et d'accompagnement pour ses clients afin de proposer des formations concrètes et tournées vers l'action. Toutes les formations proposées tiennent compte des évolutions marché les plus récentes et intègrent des modules de « co-création », c'est-à-dire des exercices pratiques et des mises en situation appliquées spécifiquement à l'entreprise concernée. Objectif : favoriser la transformation numérique qui passe à la fois par une organisation et des process adaptés mais surtout par des hommes et des femmes qui doivent comprendre comment utiliser efficacement les leviers digitaux dans le cadre de leurs fonctions. « Learning by doing », le « fait d'apprendre en faisant » est au cœur de la pédagogie pratiquée par Digilian, une pédagogie résolument pratique dans un contexte d'évolution permanente. Ainsi, au sein de chaque entreprise, grâce à ces formations, les parties prenantes internes sont plus aptes à relever les défis de la digitalisation au quotidien.

**Le social selling change les règles. Les réseaux sociaux constituent une opportunité. L'opportunité de changer les règles, de donner de nouveaux leviers de business pour toute entreprise et marché. Comment tirer profit du Social selling ? Comment mieux informer, communiquer et vendre grâce au Social Selling à l'ère digitale ?**

#### **Objectif général**

Intégrer le Social selling dans la stratégie globale

#### **Objectifs pratiques**

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Segmenter son portefeuille, cibler ses interlocuteurs et se différencier sur son marché
- Définir ses objectifs commerciaux et de communication
- Développer une stratégie de contenu influente et adaptée à ses cibles
- Concevoir un plan opérationnel d'actions multicanales

#### **Méthodologie pédagogique**

La méthodologie de formation sera active, basée sur l'interactivité avec les participants et sur les études de cas

**Durée** : 2 jours (14h de formation)

#### **Pré-requis**

Connaissance Internet

#### **Modalités pédagogiques**

Formation encadrée par un expert senior du Digital

#### **Modalités d'évaluation**

Quizz, exercice pratique

#### **Prochaines sessions :**

4 & 5 avril 2022

22 & 23 septembre 2022

**Tarifs** : sur étude de votre projet

#### **Réussir son développement commercial grâce au marketing**

- Le développement commercial passe par une stratégie marketing et par la maîtrise des réseaux
- La segmentation et le ciblage : l'adaptation obligatoire de sa stratégie commerciale
- Construire un discours cohérent et efficace en prenant en compte les éléments différenciants

#### **Réussir son développement commercial avec les nouveaux outils du e-marketing**

- Inbound marketing : Acquérir (audience / diginautes), Convertir (lead / prospects), Vendre (achat / clients), Fidéliser (vente croisée et additionnelle / satisfaction client)
- Les médias du marketing direct omnicanal en actions (mailing, e-mailing, promotions, événements, salons, SMS, référencement ou blogs, mobile, les réseaux sociaux ...)
- Optimiser l'utilisation de l'outil commercial / CRM

#### **Se développer grâce au Social Selling**

- Gérer et développer ses réseaux professionnels
- Maîtrise des fonctions avancées des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, ...)
- Expérimentation de mise en contact efficace sur les réseaux sociaux

#### **Mesurer pour optimiser**

- Des indicateurs aux tableaux de bord
- Les indicateurs clés de votre plan marketing digital
- Optimisation des outils de mesure

**Le digital change les règles. La transformation digitale est une opportunité. L'opportunité de changer les règles, de donner de nouveaux contours à toute entreprise et marché. Comment tirer profit de la digitalisation sociale ? Quelles sont les nouvelles règles du business ? Comment informer, communiquer et vendre à l'ère digitale ? Quid de la mobilité ?**

**Objectif général**

Intégrer le digital dans la stratégie globale

**Objectifs pratiques**

\* Appréhender les enjeux de la transformation digitale pour les entreprises

\* Comprendre les nouvelles règles du business à l'ère digitale

\* Favoriser l'appropriation de méthodes et d'outils pour digitaliser son entreprise

\* Partager les meilleures pratiques digitales

**Méthodologie pédagogique**

La méthodologie de formation sera active, basée sur l'interactivité avec les participants et sur les études de cas

**Durée** : 2 jours (14h de formation)

**Pré-requis**

Connaissance Internet

**Modalités pédagogiques**

Formation encadrée par un expert senior du Digital

**Modalités d'évaluation**

Quizz, exercice pratique

**Prochaines sessions :**

18 & 19 mai 2022

14 & 15 septembre 2022

**Tarifs** : sur étude de votre projet

**La révolution digitale en bref**

Du web au web social

Enjeux et perspectives du web social

Mythes et réalités de l'ère digitale

**Le digital : panorama des acteurs du marché**

GAFAM : Google, Apple Facebook, Amazon, Microsoft

BAT : Baidu, Alibaba, Tencent

Acteurs européens et asiatiques émergents

**Le digital : panorama des nouveaux usages et des technos en vogue**

Nouveaux usages : achat, paiement, livraison, ...

Technologies en vogue : QR code, RFID, impression 3D, ...

**Les nouveaux leviers du marketing / communication digitale**

Inbound marketing : attirer et retenir les clients

La convergence des médias : paid, owned & earned media

Brand content & content marketing

**Le web social, nouvel eldorado pour les marques**

Community management & dialogue avec les communautés

La stratégie d'influence sur les médias sociaux grand-public

La stratégie d'influence sur les médias sociaux professionnels

Le contrôle et le suivi des résultats sur le web social

**Vendre à l'ère digitale**

Du commerce à l'omni commerce

Zoom sur le SoLoMo

La révolution mobile et le m-commerce

**Panorama des nouvelles règles du business**

Relation client : les points de contact digitaux

Stratégie et finances : modèles économiques et digitalisation

Expérience Utilisateur : Design de service & gamification

**La transformation digitale des entreprises en pratique**

Enjeux et perspectives de la transformation digitale

Définir une stratégie digitale adaptée

Evaluer la maturité digitale de son organisation

La facilitation devient la norme dans le management et l'animation d'équipe et de projet. Comment mettre en œuvre l'intelligence collective pour être créatif et performant dans ses réunions ? La facilitation repose sur des méthodologies, des techniques et des outils à connaître ainsi qu'une posture à acquérir.

**Objectif général**

Savoir animer des équipes en mettant en œuvre l'intelligence collective grâce à la facilitation

**Objectifs pratiques**

- \* Connaître les outils et techniques de facilitation
- \* Développer sa posture de facilitateur
- \* Savoir faciliter des réunions ou ateliers de travail

**Méthodologie pédagogique**

La méthodologie de formation sera active, basée sur l'interactivité avec les participants et sur la mise en pratique par des ateliers

**Durée** : 2 jours (14h de formation)

**Pré-requis**

Aucun

**Modalités pédagogiques**

Formation encadrée par un coach senior en Management

**Modalités d'évaluation**

Quizz, exercice pratique

**Prochaines sessions** :

26 & 27 avril 2022  
29 & 30 septembre 2022

**Tarifs** : sur étude de votre projet

**Le processus de la facilitation**

Les prérequis pour réussir une facilitation  
Découvrir les phases de la facilitation

**La phase d'Inclusion**

Les principes de l'inclusion  
Les principaux outils d'inclusion  
Atelier applicatif : faciliter avec l'un de ces outils d'inclusion

**La phase de divergence**

Les principes de la divergence  
Les principaux outils de divergence  
Atelier applicatif : faciliter avec l'un de ces outils de divergence

**La phase d'émergence**

Les principes de l'émergence  
Les principaux outils d'émergence  
Atelier applicatif : faciliter avec l'un de ces outils d'émergence

**La phase de convergence**

Les principes de la convergence  
Les principaux outils de convergence  
Atelier applicatif : faciliter avec l'un de ces outils de convergence

**La posture de facilitateur**

Test : quel est votre style de facilitation ?  
Les 5 principes du rôle du facilitateur  
Partage d'expérience

Afin de répondre à des problématiques spécifiques liées à l'activité de l'entreprise concernée, Digilian propose des ateliers action (workshops). Ces ateliers action permettent de mettre les participants en situation réelle en tenant compte de leurs besoins dans leurs activités professionnelles et de la stratégie de l'entreprise. Ces ateliers s'inscrivent dans une démarche d'accompagnement et peuvent durer chacun entre 1/2j et 1j.

De plus, ces ateliers peuvent être proposés en complément de formations.

Exemple : 1 à 2 jours de formation "Culture et transformation digitale" puis 1 jour d'atelier pratique

**Quelques sujets d'ateliers :**

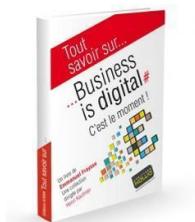
- Améliorer le parcours utilisateur
- Lancer de nouveaux services
- Améliorer sa productivité avec les outils mis à disposition par l'entreprise
- ...

## Profil des dirigeants



Digitaliseur depuis + de 20 ans, **Emmanuel Fraysse** a travaillé dans les start-ups puis a créé sa propre agence de conseil en Digital Marketing. Ensuite, il a rejoint MSN France (Microsoft) avant de participer au développement des activités digitales du groupe media Infopro Digital.

Fondateur de Digilian, agence spécialisée en Business Transformation, il est par ailleurs enseignant depuis 10 ans (Sciences Po Paris, Université Paris Ouest, Novancia, Gobelins, ...) et auteur de plusieurs livres.



Son livre « Business is Digital – C’est le moment » a été adapté en anglais et en russe.

Son empreinte digitale :

- Twitter: @manufraysse
- Slideshare: <http://www.slideshare.net/emmanuelfraysse/>
- Sites : [www.businessisdigital.com](http://www.businessisdigital.com), [www.digilian.com](http://www.digilian.com)

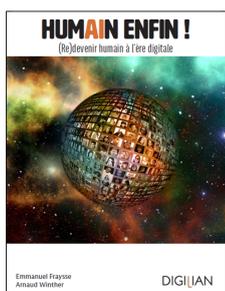


**Arnaud Winther** mène des projets de transformation depuis plus de 20 ans dans des grands groupes et ETI. Spécialiste du Lean Management, management de l’innovation et management agile, Arnaud accompagne ses clients dans leurs projets stratégiques.

Co-gérant de Digilian, agence spécialisée en Digital Business Transformation, il est par ailleurs coach certifié.

Son empreinte digitale :

- Twitter: @arnaudwinther
- LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/arnaudwinther>
- Sites : <https://awperformances.com/> , <https://www.digilian.com/>



Leur dernier livre « Humain enfin ! – (Re)devenir humain à l’ère digital » est paru en 2020.