

La digitalisation du business 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 en matière de vente et de commercialisation ? Quelles sont les nouvelles règles du business ? Quid de la mobilité ?

Objectif général

Favoriser la commercialisation des produits et services à l'ère digitale.

Objectifs pratiques

- Comprendre les nouvelles règles du business à l'ère digitale.
- Favoriser l'appropriation de méthodes et d'outils de vente pour digitaliser son business.
- Partager les meilleures pratiques.

Méthodologie

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

Le nouveau consommateur digitalisé

- Délinéarisation du cycle d'achat
- Profils des consommateurs on-line
- La montée de la consommation collaborative

Du commerce à l'omnicommerce

- L'émergence de l'omni-commerce
- Le magasin connecté
- La rematérialisation de la relation avec les clients : Web To Store

Social shopping

- Social shopping = shopping + web social
- La recommandation sociale au cœur du social shopping
- Fidéliser grâce au Social CRM

Mobilité et m-commerce

- De la mobiquité
- Usages innovants.

Calculer le ROI

- Définir les KPI
- Mettre en place les tableaux de bord

Cas pratique

1 JOUR - 1750 € HT

Niveau : Aucun pré-requis exigé.

Méthode pédagogique :

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

Hors frais de déplacement, location de matériel, reprographie.

Formation jusqu'à 7 personnes, au delà, nous consulter.

