

Réussir sa stratégie digitale

Comment mettre en place une stratégie efficace ?

392 Euros

Salariés : prise en charge possible par les organismes de financement de formation (O.P.C.O. Opérateur de Compétences). **Pour les tarifs préférentiels Artisan ou conjoint-collaborateur, nous contacter.**

Indicateur de performance

La note globale de satisfaction est de **80 sur 100** (à l'issue des enquêtes à 10 jours et 2 mois).

Prérequis

Pour tout chef d'entreprise, responsable commercial ou de communication d'entreprise qui a réalisé que la transformation digitale de son entreprise n'est pas une option.

Durée et horaires 2 jours (14 heures)

Les lundis 25/01/2021

Les mercredis 31/03/2021-07/04/2021

Les mardis 18/05/2021-25/05/2021

Les vendredis 17/09/2021-24/09/2021

Les jeudis 28/10/2021-04/11/2021

Objectif général

Savoir comment définir une stratégie digitale adaptée aux nouveaux comportements et usages de ses clients et à l'évolution du marché. Augmenter sa visibilité et donc son CA

Stratégie digitale : stratégie basée sur les nouvelles technologies de communication regroupant l'ensemble des techniques marketing utilisées sur les supports et canaux digitaux

Objectifs Pédagogiques

- Exemples de stratégie digitale réussie
- Autodiagnostic pour stimuler la réflexion individuelle, travail sur son cas personnel
- Réflexions collectives - Plan d'action personnel

Délai d'accès

Un à soixante jours entre la demande d'inscription et l'entrée en formation.

Ce délai varie en fonction du financement mobilisé et du délai d'accord de prise en charge.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

1^{ère} journée

Etat des lieux

- **Les enjeux** : Cerner les enjeux d'une stratégie digitale
- **L'état des lieux** : Faire un audit stratégique de vos outils et des actions digitales que vous avez menées
- **Vos objectifs** : Définir les objectifs de sa stratégie digitale
- **Vos cibles** : Identifier ses cibles clients (prioritaire, secondaire, influenceur, ambassadeur...)
- **Vos moyens** : Quels moyens financiers, en temps et en hommes avez-vous ?

2^{ème} journée

Mise en place de votre nouvelle stratégie digitale

- **Vos plateformes/outils** : Identifier et choisir des plateformes digitales pertinentes avec votre structure
- **Vos actions** : Elaborer sa stratégie d'inbound marketing - Construire un plan éditorial et une charte éditoriale
- **Votre organisation** : Structurer son entreprise pour mettre en oeuvre cette stratégie digitale : ressources internes et externes, veille, curation, agrégateur
- **Mettre en place un plan d'actions digitales annuel**

Adresse de la formation
CMA-CVL-CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX
N° d'activité : 24450381045 - N°SIRET : 130 027 980 00072

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire
Gilles BARNERIAS et Annick MASSINA



Réussir sa stratégie digitale

Comment mettre en place une stratégie efficace ?



La CMA37 s'est dotée d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Méthode et moyens pédagogiques

Formation/Action qui propose une alternance d'apports théoriques et de cas pratiques des outils comme le logiciel gratuit sont appliqués à son entreprise. Le formateur s'appuie sur les produits de l'entreprise et sur sa stratégie commerciale.

Documents remis

Des documents de synthèse sont remis, ils reprennent toutes les notions abordées dans la formation.

Public

Cette formation s'adresse à tout chef d'entreprise ou collaborateur concerné directement par la stratégie de développement de son entreprise.

Nombre de participants

8 à 10 stagiaires

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

Un entretien **individuel est proposé** pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter sur un parcours formation adapté.

Il est remis à chaque futur stagiaire **un programme détaillé**, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription ou une convention de stage.

Un **questionnaire est complété** en amont pour chaque futur stagiaire, pour identifier son parcours passé, définir son objectif, positionner ses attentes afin de personnaliser et individualiser la formation.

Ce questionnaire est ensuite confié au formateur. Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et **reste confidentielle**.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une **boîte de réclamations suggestions** est à la disposition de tous les visiteurs, à l'accueil général de la CMA 37.

Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter **une enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Formaeva un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Evaluation des acquis de la formation

A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en oeuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi Post Formation

Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés. Le coût supplémentaire est facturé directement à l'entreprise (devis à demander).

Bilan Pédagogique du stage

Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.

Formatrice

Florence D'OUINCE : Consultante et experte dans le domaine de la communication depuis près de 20 ans et plus particulièrement dans la création de sites internet depuis plus de 10 ans, elle exerce le métier de formateur en parallèle de son agence de création print et web créée il y a 11 ans, étant par là même au courant des dernières évolutions du web et de ses pratiques.

Renseignements inscription

Pour en savoir plus, contactez

vos conseillers au **02 47 25 24 36**

Adresse de la formation
CMA-CVL-CMA37 : 36-42 Route de Saint-Avertin - CS 50412- 37204 TOURS CEDEX
N° d'activité : 24450381045 - N°SIRET : 130 027 980 00072

Email : formation-continue@cm-tours.fr - site internet : www.cma37.fr/article/se-former

Département Formation Continue
Chambre de Métiers et de l'Artisanat d'Indre-et-Loire
Gilles BARNERIAS et Annick MASSINA

