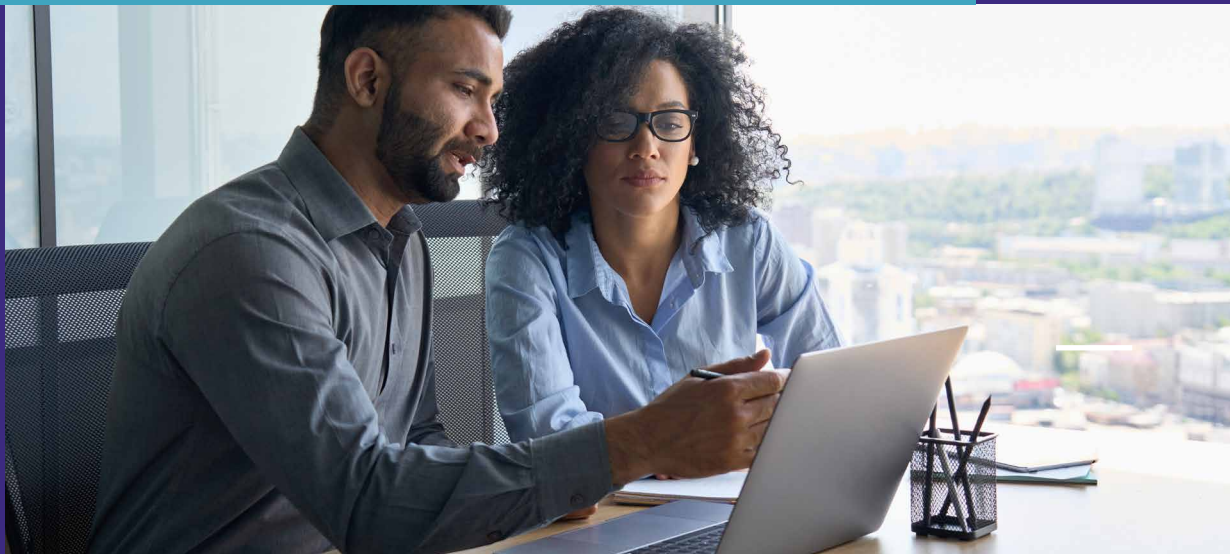


Certificat Repenser sa stratégie, à La Réunion, à l'heure du digital et du commerce connecté (marketing, distribution, vente, relation-client)

ELIGIBLE
CPF
Compte
Personnel de
Formation



1^{ère}

Business School
au monde (1819)

6^{ème}

rang Mondial
dans le palmarès du
Financial Times 2021

6

campus en Europe

6 000

dirigeant-es formé-es
chaque année

170

professeur-es
chercheur-seuses

68 000

diplômé-es actif-ves
dans plus de 150 pays

Vous êtes

- Dirigeant-e d'entreprise
- Responsable Business Unit
- Responsable marketing, communication
- Directeur-trice commercial-e
- Consultant-e
- Coach-e

Vos objectifs

- Disposer d'une vision à 360° des impacts de la transformation digitale et du commerce connecté sur l'entreprise
- Maîtriser les outils, les méthodes et les pratiques permettant de conduire sa propre transformation stratégique au sein de son organisation
- Construire son référentiel pour accompagner ses équipes et ses client-es dans cette transformation

Vos bénéfices

- Réussir votre transformation stratégique à l'heure du digital et du commerce connecté
- Mettre à niveau vos compétences métiers en matière de marketing, distribution, vente, relation-client pour être plus agiles
- Vivre une expérience disruptive destinée à faciliter la mise en œuvre du changement dans l'entreprise
- Valider un des blocs de compétences du diplôme d'un grande école de management et pouvoir finaliser ensuite, en fonction de vos attentes et besoins, l'obtention du diplôme du master executive « Manager Dirigeant-e » de ESCP Business School

PRÉ-REQUIS



3 à 5 ans
d'expérience
professionnelle



Titulaire
d'un BAC +3/4

Votre programme

Module 1

Adapter sa stratégie marketing-communication au regard des mutations du comportement et des usages des consommateurs (2 jours)

- Le marketing demain : le consommateur de demain n'est plus celui d'hier → un processus de création de valeur, économique, émotionnel et symbolique
- La stratégie de marketing au regard de la stratégie de marque : la plateforme de marque, vecteur incontournable de la compétitivité demain

Module 2

Mettre le digital au cœur de sa stratégie de développement (2 jours)

- Démystifier le digital pour en dégager les fondamentaux mais également les tendances les plus récentes et les développements à venir
- Repenser la stratégie de l'entreprise à l'heure du digital et mettre en place un plan d'actions

Module 3

Réinventer sa politique commerciale et de distribution à l'ère de la digitalisation et de l'omni-canal (3 jours)

- Comprendre les mutations du commerce et de la distribution du 21^{ème} siècle, et en identifier les leviers de réussite
- Décrypter les attentes et comportements des client-es d'aujourd'hui
- Revisiter sa stratégie, ses circuits de vente et d'achat, et son organisation commerciale pour plus de performance

Module 4

Mettre en œuvre une démarche stratégique globale de l'entité (3 jours)

- Maîtriser le macro-environnement de l'entreprise
- Hiérarchiser les forces concurrentielles pour préparer au changement et identifier les acteur-trices de la décision stratégique
- Mettre en œuvre une démarche rigoureuse pour proposer des pistes de réflexion stratégique

Votre pédagogie

- Confrontation de ses enjeux professionnels avec quatre des meilleur-es expert-es français-es de leur domaine
- Apports conceptuels et méthodologiques
- Ateliers et études de cas pour s'entraîner à l'application des concepts dans des conditions de mise en situation professionnelle
- Discussions / débats entre les participant-es pour partager les expériences vécues et bonnes pratiques issues de cultures d'entreprises diverses

- Revue des concepts, outils, process, du marketing, de la communication digitale et de la vente connectée
- Pédagogie inductive partant de l'expérience et des problématiques des participant-es
- Transcription des acquis de l'apprentissage dans le projet stratégique, centré sur les enjeux professionnels spécifiques du ou de la participant-e

Vos intervenant-es

- **Benoit HEILBRUN**, professeur au Département Marketing de ESCP business School (campus de Paris), auteur, conférencier
- **Hervé DRUEZ**, professeur affilié au Département Marketing de ESCP business School (campus de Paris), directeur de KEROPS (conseil marketing digital – acquisition et fidélisation client)
- **Régine VANHEEMS**, co-fondatrice de l'Observatoire du Commerce Connecté, professeur des universités, intervenant à ESCP Europe dans le programme « Manager Dirigeant-e » (elle accompagne les entreprises sur leur mutation vers l'omnicanal et le commerce connecté à partir de l'analyse et de la compréhension du comportement et des attentes des clients)
- **Catherine MAILLET**, spécialiste du diagnostic des entreprises et organisations, associée à ESCP Business School au département reporting financier et audit, intervenant à ESCP Europe dans le programme « Manager Dirigeant-e »

Votre certificat

Sous conditions de réussite, vous obtenez le certificat ESCP « Stratégie digitale et commerce connecté ». Ce certificat valide un bloc de compétences de l'Exécutive Master spécialisé « Manager Dirigeant-e ».

Pour aller + loin

Exécutive Master « Manager Dirigeant-e »



INSCRIPTION

Candidature en ligne

Ce programme est accessible aux personnes en situation de handicap



PRIX

7 850€ net

Formation éligible au CPF



PROCHAINE SESSION

Octobre / Novembre 2022



DURÉE ET FORMAT

10 jours, répartis entre octobre / novembre 2022 et février 2023

En présentiel



LIEU DE FORMATION

TetraNergy Ouest
Rond-Point des Danseuses
1, rue Francis-Sautron
97 420 Le Port



CONTACT

François MIYELI

francois.miyeli@tetranergy.com

0693 06 16 09

@francoismiyeliBandeau