

LE MULTICANAL S'OUVRE À VOUS

AXES DE TRAVAIL

• Présentation des enjeux et des évolutions apportées par les nouvelles technologies :

- Glossaire
- Évolution du système d'information :
 - comprendre les lignes directrices qui piloteront votre informatique de demain
 - des axes de communication de plus en plus riches et mobiles
 - problématique de la cohabitation des technologies
 - Flexibilité du système d'information
- Évolution de la gestion de l'information marketing et commerciale : l'énergie active positive
 - orchestrer la donnée plutôt que la structurer
 - travailler la qualité de la donnée
- Environnements matures et fiables pour les nouvelles technologies
- La gestion multicanal à la disposition de tous

CONTACT GL CONSULTING:

contact@glconsultin.fr - 01 84 73 05 81

• La méthode Agile :

- Définition
- Intégration dans une stratégie globale :
 - enjeux
 - points forts
 - faiblesses
 - business plan
 - intégration dans un schéma directeur
 - comment faire le tri des besoins des utilisateurs au regard de la stratégie globale et du budget
 - écoute active
- Méthode pragmatique :
 - travailler à partir d'un cas concret de projet multicanal
 - éviter les pièges dans la réalisation et le suivi d'un projet ambitieux transversal.

POUR QUI ?

Directeur service informatique, responsable qualité, responsable des process internes, responsable communication, responsable ebusiness, directeur commercial



MÉTHODE

Apports théoriques et exercices pratiques, auto-évaluation des aptitudes et compétences, entraînement intensif sur chacune des techniques proposées, conseils personnalisés, analyse des problématiques rencontrées dans votre entreprise et solutions

Durée : 2 jours DIF : 14 heures

OBJECTIFS

- Mieux comprendre l'impact des nouvelles technologies dans votre quotidien
- Dompter les nouvelles technologies pour mener à bien votre politique commerciale et marketing
- Accentuer et optimiser votre présence commerciale grâce aux nouvelles technologies
- Rationaliser et organiser la gestion et la publication de l'information marketing et commerciale
- Rentabilité des projets nouvelles technologies
- Obtenir l'adhésion de vos collaborateurs
- Apporter de nouveaux services et améliorer votre compétitivité