

OBJECTIF :

- Élaborer le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur
- Développer une vision stratégique partagée
- Analyser de façon pertinente des documents et indicateurs financiers
- Analyser d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital
- Mobiliser des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation

PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Construire un projet e-business en tant que partie prenante active (14 heures – 2 jours)
- Concevoir un modèle d'affaires simplifié
- Analyser de façon pertinente la situation marché-entreprise grâce aux outils de diagnostic stratégique
- Analyser la situation financière d'une entreprise à partir des éléments de la comptabilité générale
- Identifier les éléments pertinents nécessaires à la réalisation du projet
- Utiliser les techniques de créativité individuelle et collective
- Contribuer à l'enrichissement d'un projet collectif
- Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise (14 heures – 2 jours)
- Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités
- Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique
- Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model
- Contrôler la conformité et la pertinence du modèle
- Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées
- Développer un projet de façon proactive

PUBLIC CONCERNÉ :

Professionnels (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi) dans le domaine du marketing et de la vente qui souhaitent développer leurs compétences professionnelles ou obtenir un Bac+3 (avec complément VAE) : Responsable marketing digital, responsable d'entreprise, assistant e-marketing, animateur marketing et commercial de site internet, animateur de sites internet et de réseaux sociaux, community manager. Chargé de clientèle, chargé de communication E-Boutique, vendeur, assistant chef de rayon, métiers du management de la relation client, etc.

PRÉREQUIS :

Niveau requis : Baccalauréat ou équivalent
– Une expérience professionnelle dans le domaine du marketing, de la vente ou du web.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES / ÉVALUATION :

- Épreuve orale (présentation devant un jury)

RECONNAISSANCE :

Certification / Diplôme inscrit-e au RNCP ou RS

ORGANISATION :

Durée de formation :

28h • 4 jours

Dates de sessions :

À définir

Lieu de réalisation :

IUT : À L'IUT

TARIFS PROPOSÉS :

€ Tarif horaire par groupe :

220 € HT/h

€ Tarif horaire par participant :

24 € HT/h

INTÉRESSÉ(E) PAR CETTE FORMATION ?

Contactez directement l'IUT expert.

IUT D'ANNECY

formation.continue@univ-smb.fr