

100%

FORMATION

Découvrez les nouveautés
du dispositif 2018 - 2019

100 %

FORMATIONS

- ♦ PRÉSENTIELLES
- ♦ DIGITALES TUTORÉES
- ♦ CLASSES VIRTUELLES
- ♦ BLENDED LEARNING

FORMATS VARIÉS

- ♦ CONTINUS
DISCONTINUS
- ♦ EN CENTRE
DE FORMATION
- ♦ EN ENTREPRISE

FORMAT DE LA FORMATION (*Présentiel, Blended, Distanciel, Intra, Inter...*)

Cette formation est proposée :

- En Inter-entreprises sur un format Présentiel
- En Intra-entreprise sur un format Présentiel

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

L'approche cross-canal consiste à considérer de manière simultanée les différents canaux de communication et d'achats pour s'assurer de leur cohérence. Cette formation vous permettra d'approfondir vos connaissances dans ce domaine et vous apprendra à définir vos stratégies cross-canal et à les déployer efficacement.

Cette formation a pour objectifs pédagogiques de :

- Resituer l'ensemble des canaux de communication et de commercialisation dans sa démarche marketing
- Sélectionner les bons canaux selon les types de contact tout au long des différents parcours clients
- Construire une stratégie de conquête et de fidélisation cross-canal efficace

PARTICIPANTS / PRÉ REQUIS

Prérequis : Aucune connaissance particulière.

Participants : Responsables marketing ou e-commerce, responsables commerciaux, responsables et chargés de communication, chefs de produits et toutes personnes impliquées dans des opérations de marketing cross-canal.

DURÉE

14 heures de formation réparties sur 2 jours.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

Piloter sa stratégie marketing cross-canal (Réf. ORSYS - ROS)

Définition et enjeux du cross-canal

- Les différents canaux : Web, magasin, catalogue, réseau social, mobile, mailing et emailing, médias classiques...
- Comprendre le passage du monocanal au cross-canal et à l'omni-canal.
- Découvrir les nouveaux usages et les tendances du cross-canal.
- Appréhender la notion de parcours clients et de "touch points".
- Identifier les impacts côté clients : la perception des différents univers de la marque.
- Assimiler les impacts côté marchand : l'organisation interne et les modes de fonctionnement.
- Gérer efficacement la multiplication des interactions avec les clients et exploiter les synergies.

Travaux pratiques :

Reconstitution des parcours clients possibles pour l'achat d'articles de consommation courante.

Déployer une stratégie cross-canal efficace

- Fixer des objectifs clairs, qualitatifs et quantitatifs.
- Identifier et cartographier les différentes étapes du parcours clients.
- Déterminer les critères de segmentation et les habitudes de fréquentation des canaux.
- Optimiser l'expérience client (UX) à chaque étape du parcours.
- Mettre en avant des canaux adaptés : applis, site, points de vente...
- Mettre en œuvre la complémentarité des canaux.
- Planifier une stratégie cross-canal : modes de gestion, acteurs, rétroplannings...
- Optimiser les ratios coûts/canal et la valeur client.

Etude de cas :

Conception d'une stratégie de conquête cross-canal dans le cadre du lancement d'un nouveau service.

Organiser l'entreprise dans une approche cross-canal

- Comprendre la mise en place nécessaire d'une organisation agile de l'entreprise.
- Identifier les impacts du mode de gestion partagée sur l'organisation de l'entreprise.
- Savoir mesurer la satisfaction client.
- Définir des indicateurs de performances et de retour sur investissement adaptés.

Travaux pratiques :

Conception d'un tableau de bord de suivi d'une campagne cross-canal.

LIEU

ORSYS PARIS

La Grande Arche, Paroi Nord
1 parvis de la Défense
92044 Paris La Défense

ÉVALUATION

Evaluation en fin de formation



Nous avons le plaisir de vous présenter ci-dessous notre système d'évaluation qui a été mis en place sur l'ensemble de stages à la rentrée 2018.

Temps 1 : Début de formation /Auto-positionnement

Chaque stagiaire en début de formation s'auto-positionne sur les connaissances qu'il a sur chacun des object pédagogiques.

Temps 2 : Fin de formation /Validation du résultat de l'évaluation

- Le stagiaire évalue sa progression et synthétise ses acquis à l'issue de la formation (en %).
- L'intervenant valide la progression pédagogique du stagiaire et précise les outils utilisés pour la validation d'acquis.
- Plan d'action Post-formation : un travail de réflexion sur les axes de progrès du stagiaire, pourra donner lieu la formalisation d'un plan de d'action. Ce document sera partagé entre l'intervenant et le stagiaire.

Temps 3 : Les résultats d'évaluation des acquis apparaîtront sur l'attestation de stagiaire

Validation des acquis en formation

Stage : Technologies XML, conception, mise en œuvre

Session du : 5 - 8 juin 2018

Participe à remplir sur le participant

Participant : Hector PAF / PAF

Auto positionnement

Compétences initiales*	Atteinte des objectifs**
10 Mots d'évaluation le pourcentage	10 Mots d'évaluation le pourcentage
Créer des documents XML valides et bien formés	Créer des documents XML valides et bien formés
Parser des documents XML	Parser des documents XML
Générer des documents XML formés via des transformateurs (XSLT et XSL-FO)	Générer des documents XML formés via des transformateurs (XSLT et XSL-FO)
Découvrir les technologies XML à la base des échanges de données	Découvrir les technologies XML à la base des échanges de données
Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données	Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données
Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML	Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML
Mettre en œuvre les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques	Mettre en œuvre les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques

Participe à remplir sur le formateur

Formateur : Brigitte Brigitte

Validation de la progression pédagogique Oui Non

Outils pédagogiques utilisés sur le stage pour l'évaluation des acquis

Exercices Pratiques Quiz Mise en application

Participe à remplir

* L'analyse des connaissances à l'entrée dans l'apprentissage et dans le temps. ** L'analyse des connaissances à l'issue de la formation et dans le temps. Le stagiaire a à compléter son plan d'action avec son formateur pour améliorer dans votre contact professionnel les points forts de votre formation. L'analyse de l'impact de votre formation sera alors optimisée et vous permettra de déterminer dans le détail des compétences à améliorer.

ORSYS Formation, La Grande Roche, Parc Nord, 92014 Paris La Défense Cedex - Tél : 01 48 07 73 73 - Email : info@orsys.fr - www.orsys.fr

La Grande Roche - Parc Nord
92014 PARIS LA DÉFENSE
Tél : 01 48 07 73 73
Fax : 01 48 07 73 74
Site : www.orsys.fr
SAS au capital de 50 000 000 €
RD Hameau 92017 - 01 48 07 73 73
RD TALLERIE 92 45 402 741 902
RD BOIS

SAS ORGANISATION IEAEE
Service Formation
305 Chemin de la Formation
Avenue d'Alsace
75011 PARIS

À l'attention de Mme Sophie Stéphanie
Paris, le 15 Juin 2018

VALIDÉ :

ATTESTATION D'ASSURITE FIN DE FORMATION

Madame,

Nous vous confirmons que Monsieur PAF Hector a bien assisté à la session de formation :

Technologies XML, conception, mise en œuvre

du 05/06/18 au 08/06/18 durée : 21 heures

Objectifs pédagogiques de la formation

Créer des documents XML valides et bien formés

Parser des documents XML

Générer des documents XML formés via des transformateurs (XSLT et XSL-FO)

Découvrir les technologies XML à la base des échanges de données

Comprendre le positionnement du XML par rapport aux bases de données

Découvrir les différents protocoles de sécurisation XML

Découvrir les technologies XML permettant de concevoir des interfaces graphiques

Formateur : BRIGITTE BRIGITTE

Validation conforme de la progression pédagogique du stagiaire Oui Non

Outils pédagogiques utilisés : Exercices pratiques Quiz Mise en application

Nature de l'action de formation

Acquisition, maintien ou perfectionnement des connaissances Initiation et développement des compétences Promotion professionnelle Validation des acquis Formation professionnelle

Nous sommes à votre disposition pour toute information complémentaire et vous prions d'agréer, Madame, nos salutations les meilleures.

Service Inscritptions
Inscritptions@orsys.fr

CONTACTS

Marine BRIEL

Responsable des OPCA et des Branches Professionnelles

Tél. : 01 49 07 88 19

Mail : mbriel@orsys.fr