

Cycle Entrepreneur 2.0 : Humain et Numérique !

Développer mon entreprise avec les outils numériques !

Notre monde professionnel a considérablement changé au cours des dix dernières années : le numérique occupe désormais une part importante de notre environnement. Cependant l'homme dans ce monde garde toute sa place : c'est lui qui définit le sens de son action, crée de la valeur et fait naître les relations dans ce monde d'opportunités.

Réussir à entreprendre avec le numérique c'est exister demain !

>> Pour qui ?

Chefs d'entreprise ou dirigeants de petites entreprises

>> Pour quels résultats ?

- Définir sa stratégie d'entreprise grâce au web
- Développer son chiffre d'affaires par le réseau
- Elaborer une stratégie productrice de valeur ajoutée
- Savoir piloter sa stratégie au quotidien et développer sa productivité avec des outils 2.0

>> Programme : formation de 3 jours

Module 1 : « **Ma stratégie d'entreprise à l'heure du numérique** » 1 jour

- Élaborer sa stratégie autour de ses valeurs et des outils web
- Comprendre la relation Dirigeant – Entreprise
- Les mots clés de mon entreprise et le web
- Diagnostiquer son environnement grâce aux outils web
- Une méthode en 3 étapes pour créer de la valeur ajoutée sur son marché.

Module 2 : « **Réussir par son réseau** » 1 jour

- Appréhender son mode de fonctionnement et son impact sur autrui
- Travailler son réseau pour réussir grâce au bouche à oreille
- Guide des bonnes pratiques pour assurer sa présence en ligne
- Les mots clés de mon entreprise au quotidien

Module 3 : « **Devenir plus efficient en utilisant les outils 2.0** » 1 jour

- Une méthode opérationnelle de gestion du temps
- Les composantes de la valeur ajoutée et de la rentabilité
- Agir : Quels sont ses freins ? Vos voleurs de temps ... Internes et externes
- Suivre : comment faites-vous ? Les bonnes pratiques du numérique
- Gérer son contenu web en un clic : outils pour publier sur plusieurs médias en même temps

>> Méthodes pédagogiques utilisées

- Formation impliquant, ludique et basée à 70 % de mise en situation.
- Des cas pratiques issus de l'activité professionnelle des participants
- Des intervenants spécialisés dans le développement professionnel et le social média.
- Mise en application et suivi du parcours de chaque participant entre chaque session

>> La boîte à outils :

Les outils : Réseaux sociaux, Google my Business, Blogs et site internet, Site-web e-commerce, Scoopit, Google Alerts, Mention, Buffer, MindMapping

>> Le plus de la formation

Formation alliant la théorie du management et sa mise en application grâce aux outils numériques

>> Calendrier 2 sessions de formation

Première session

Module 1 vendredi 30 octobre 2015

Module 2 samedi 14 novembre 2015

Module 3 vendredi 13 décembre 2015

Horaires : 8h-12h et 14h-17h

Deuxième session

Module 1 samedi 31 octobre 2015

Module 2 vendredi 13 novembre 2015

Module 4 samedi 14 décembre 2015

>> Lieu :

L'ensemble des formations se dérouleront à l'Institut Martiniquais du Sport Au Lamentin

>> Prérequis ?

Etre en activité depuis minimum 2 ans

Maitriser des outils numériques de base

Avoir des données clients, fournisseurs et produits de son entreprise

Posséder un ordinateur portable

>> Modalités de suivi des résultats

Entretiens avant la formation pour cadrer les objectifs

Evaluation en début et fin de formation à chaud.

Evaluation à froid 2 mois post formation Atelier Performance

>> Pour aller plus loin :

Entrepreneur 3.0 (cycle de 7 jours)

Le client au cœur de ma stratégie : du clic au à très vite !

La e-réputation et les nouveaux baromètres qualité

>> Tarif spécial lancement grâce au soutien financier de la Jeune Chambre Economique de la Martinique

200 € pour le cycle de 3 jours de formation (possibilité de prise en charge par les OPCA)

>> Les formateurs

Frédéric DISER : Membre du [réseau VAKOM](#) [Le sens de l'humain](#) depuis 2012, capitalise son expérience de 8 années au sein de direction d'entreprise pour former et accompagner les entreprises et les hommes sur la stratégie, la communication interpersonnelle et le travail en réseau.

Kerry RABATHALY : Membre du cabinet conseil [CAYRIBE Partners](#) en tant que consultant en stratégie marketing et réseau sociaux. Il forme et accompagne les entreprises et institutions dans la définition de leurs stratégies digitales.

>> Renseignements et inscriptions

Maison de l'Entreprise de Martinique

Pôle développement : Laure EDMOND (0596 38 90 58 - 0696 119 774) - Yann YALA (0696 165 061)

laure.edmond@maisondelentreprise.mq- yann.yala@maisondelentreprise.mq