MARKETING - MARKETING DIGITAL

Transformation digitale : cadrer le projet, embarquer les équipes et mesurer

Beaucoup d'entreprises ont multiplié les outils numériques sans revoir leurs façons de travailler : site vitrine, réseaux sociaux, outils collaboratifs et fichiers clients coexistent sans cohérence. Les équipes subissent les changements plutôt qu'elles ne les portent et les résultats attendus tardent à venir. Ces deux jours posent les bases d'une démarche de transformation digitale : lecture de la maturité existante, choix des chantiers prioritaires, conduite du changement et suivi par des indicateurs simples. Le participant repart avec un diagnostic de sa structure et une trajectoire par étapes.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 640 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Dirigeants de petites et moyennes entreprises, responsables marketing, responsables communication et chefs de projet chargés d'un chantier numérique.

PRÉREQUIS
Aucun prérequis

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Diagnostiquer la maturité numérique de son organisation
- Identifier les usages clients et internes à transformer en priorité
- Construire une trajectoire de transformation par étapes réalistes
- Associer les équipes et traiter les résistances au changement
- Suivre l'avancement à l'aide d'indicateurs partagés

03 Programme détaillé

M1 Comprendre la transformation digitale

- Distinguer l'outil du changement d'usage
- Ce que recouvre la transformation au-delà des outils
- Évolution des attentes clients et des parcours d'achat
- Effets sur les métiers l'organisation et la relation client
- Freins fréquemment observés dans les structures
- À retenir : Une transformation réussie change d'abord des usages et seulement ensuite des logiciels.

M2 Diagnostic de maturité

- Savoir d'où l'on part
- Inventaire des outils et des données déjà présents
- Analyse des parcours clients en ligne et hors ligne
- Repérage des tâches répétitives et des ruptures d'information
- Niveau de compétence numérique des équipes
- Atelier : Chaque participant complète une grille de maturité appliquée à son organisation.

M3 Présence en ligne et relation client

- Rendre la transformation visible pour le client
- Rôle du site des réseaux sociaux et des avis dans la décision d'achat
- Choix des canaux selon la cible et les ressources disponibles
- Organisation de la production de contenus dans la durée
- Collecte et exploitation des données clients dans un cadre maîtrisé
- Cas pratique : Le groupe construit un plan de présence en ligne pour une entreprise décrite en séance.

M4 Conduite du changement et pilotage

- Faire tenir la trajectoire dans le temps
- Séquençage des chantiers et logique de petits pas
- Rôle des sponsors et des relais internes
- Accompagnement des équipes et montée en compétence
- Indicateurs de suivi et points d'étape
- Mise en situation : Un participant défend sa trajectoire devant une direction jouée par le groupe.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 640 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr