ARIÈS ARF

ACCOMPAGNEMENT • RECRUTEMENT • FORMATION

FORMATION SUR MESURE · POUR LES PROFESSIONNELS · CRÉER SON ACTIVITÉ EN LIGNE

Digitaliser son entreprise

Repérer ce qui peut être digitalisé et mener la transition étape par étape.

11	3
modules	e-learning, visioconférence, présentiel

Ariès ARF · Cassandra Pannetier, formatrice professionnelle d'adultes diplômée · contact@ariesarf.com · ariesarf.com

LA FORMATION EN BREF

Ce que vous allez apprendre

Une formation construite pour vous : on part de votre niveau, de vos usages et de vos propres fichiers, pour que chaque heure serve directement votre travail.

En visio ou en présentiel dans vos locaux, en individuel ou pour une équipe, en une ou plusieurs séances. Le programme ci-dessous sert de base : on garde ce qui vous est utile et on approfondit vos cas concrets.

Pour qui

Dirigeants, managers et salariés de TPE/PME.

Prérequis

Aucun prérequis. Un ordinateur avec une connexion internet.

Modalités

E-learning · Visioconférence · Présentiel (présentiel : frais de déplacement en plus)

Le programme

MODULE 1

Introduction à la digitalisation

Qu'est-ce que la digitalisation ? · Pourquoi digitaliser une entreprise ? Avantages et enjeux. · Les tendances actuelles en digitalisation (Web 3.0, IA, etc.). · Différences de digitalisation pour créateurs et repreneurs d'entreprise.

MODULE 2

Audit et analyse de l'existant

Auditer la stratégie actuelle : analyser les points forts et axes d'amélioration. · Comprendre le processus de décision des clients numériques. · Analyse de la stratégie d'acquisition et d'engagement actuelles. · Évaluer la présence et l'impact des réseaux sociaux. · Fixer des objectifs clairs et définir les priorités de digitalisation.

MODULE 3

Outils et infrastructures technologiques

Choisir les outils adaptés : CRM, ERP, automatisation, et cloud. · Intégrer l'automatisation pour gagner en efficacité. · Innovations à surveiller : IA, blockchain, big data, et leur rôle dans l'entreprise. · Cas pratique : implémentation d'outils numériques dans une PME.

MODULE 4

Optimisation de la visibilité et SEO

La sémantique pour booster le référencement : principes et outils. · Identifier les bons mots clés et hashtags influents avec ChatGPT. · Optimiser le référencement pour la recherche locale, visuelle, et vocale. · Structurer et optimiser un site web pour une indexation efficace. · Avoir un site « user-centric » et penser mobile et sécurité. · Outils d'analyse et KPI pour suivre la performance SEO.

MODULE 5

Stratégies de contenu et réseaux sociaux

Construire une stratégie d'influence et sélectionner les bons réseaux sociaux. · YouTube, Pinterest, Google My Business : valoriser votre marque. · Les réseaux de notoriété : Facebook, Instagram, TikTok. · Construire la popularité de sa marque : Netlinking et WOM marketing. · Analyse et suivi des performances sur les réseaux sociaux.

MODULE 6

Acquisition et conversion

Stratégies d'acquisition : Google Ads, Social Ads, et email marketing. · Gestion des leads avec un CRM et conformité RGPD. · Optimisation des conversions (CRO) et Inbound/Outbound marketing. · Trigger marketing et réactivité en temps réel.

MODULE 7

Expérience client et fidélisation

L'expérience client : enrichir et personnaliser les interactions. · Créer et gérer une communauté active autour de la marque. · Co-création et innovation avec les consommateurs. · Digitalisation du point de vente et Customer Data Platform. · Gamification et interaction avec des objets connectés.

MODULE 8

Cybersécurité et protection des données

Bases de la cybersécurité : sécuriser les systèmes et les données. · Prévenir les cyberattaques et protéger l'infrastructure cloud. · Cas pratique : renforcer la sécurité numérique d'une PME.

MODULE 9

Digitalisation durable et responsabilité sociétale

Sobriété numérique et son impact environnemental. · Intégrer la digitalisation dans une démarche RSE. · Exemples d'entreprises responsables et durables dans le numérique.

MODULE 10

Suivi, évaluation et amélioration continue

Mesurer le retour sur investissement (ROI) de la stratégie digitale. · Les indicateurs de performance clés (KPI) en digitalisation. · Ajuster et optimiser la stratégie digitale au fil du temps. · Études de cas : succès et échecs de projets de digitalisation.

PARTIE 11

Conclusion et évaluation finale

Conclusion

Méthodes et évaluation

Moyens pédagogiques

Précisés lors de l'inscription.

Évaluation

- Quiz à la fin de chaque module.
- Études de cas en ligne pour appliquer les concepts.
- Simulations pour simuler des situations de digitalisation.

Attestation de fin de formation remise à l'issue du parcours.

Comment se déroule votre formation

1. **Le diagnostic · 150 €, payé à la réservation**
   Une heure en visio avec la formatrice : vos objectifs, votre niveau et celui de vos équipes, vos outils et vos cas concrets. Son prix est déduit du devis si vous poursuivez.

2. **Votre plan de formation et le devis**
   Sous 48 heures après le diagnostic, un programme construit pour vous à partir de ce programme de référence.

3. **La formation**
   En visio, ou en présentiel dans vos locaux (les frais de déplacement s'ajoutent alors au devis). En individuel ou en groupe, sur vos propres fichiers. Convention, programme et attestations fournis.

Formations sur mesure réservées aux professionnels : entreprises, indépendants, associations.

Votre formatrice

Cassandra Pannetier, fondatrice d'Ariès ARF, formatrice professionnelle d'adultes diplômée (titre professionnel FPA), Bachelor RH, DUT GEA. Quinze ans de terrain en gestion, ressources humaines et recrutement, au service des dirigeants et des équipes de TPE et PME.

contact@ariesarf.com · 06 87 64 50 96 · ariesarf.com
https://formation.ariesarf.com/formation/digitaliser-son-entreprise/

Ariès ARF · Entreprise individuelle (micro-entreprise) · SIRET 907 931 034 00017 · TVA non applicable, art. 293 B du CGI. Document à jour au 15 novembre 2026.