

**ADVANCED PROGRAM**  
**« STRATEGIES DIGITALES »**

**Intégrer les approches stratégiques innovantes et les leviers numériques pour se différencier et augmenter sa performance économique**

**DUREE:**

**10 jours**  
**(3 modules + jury)**

**DATES:**

**Nous consulter**

**COÛT :**

**11 000 €**  
**(formation + jury)**

**LIEU :**

**Pôle Formation Nord**  
**Sainte-Clotilde**

**CONTACTS :**

**0262 48 35 35**  
**fcnord@reunion.cci.fr**  
ou  
**0262 96 96 54**  
**fcsud@reunion.cci.fr**

**OBJECTIFS**

- Maîtriser les fondamentaux de la stratégie
- Appréhender les nouveaux modèles disruptifs pour créer de nouveaux espaces stratégiques (« océan bleu »)
- Comprendre les enjeux du numérique pour bâtir une stratégie marketing digitale
- Intégrer les évolutions commerciales dans sa stratégie commerciale et sa gestion de la relation client

**Obtenir un certificat HEC Executive**

**PUBLIC**

- Dirigeant, Créateur d'entreprise
- Directeur Commercial
- Directeur/Responsable Marketing & Communication
- Dirigeants d'organisations publiques et d'associations

**3 MODULES POUR UNE CERTIFICATION HEC**

**MODULE 1 – Stratégies innovantes**  
**(3 jours)**

Les fondamentaux de la stratégie  
- Réaliser un diagnostic stratégique  
- Formuler une stratégie  
- Présenter et s'approprier des méthodologies classiques (méthode LCAG, Balanced Scorecard, modèles de Michael Porter)

La stratégie océan bleu  
- Canevas stratégique et courbe de valeur  
- 3 cercles de non-clients et 6 pistes pour créer un océan bleu  
- Implémenter une stratégie en rupture

**MODULE 2 – Marketing digital**  
**(3 jours)**

Panorama du numérique  
Stratégies et outils numériques  
Approche méthodologique générale par la méthode des 6C  
Les 3 leviers du digital : Paid, Owned, Earned

Le marketing digital :  
- Le référencement naturel (SEO)  
- La publicité en ligne  
- Les médias sociaux  
- Le marketing mobile  
- Prospective sur la communication convergente et le Real Time Marketing

**MODULE 3 – Commerce et gestion numérique de la relation client**  
**(3 jours)**

E-commerce et commerce connecté  
Gestion de la relation client numérique et fidélisation  
- Fondamentaux du CRM  
- E-CRM et Social CRM  
- Prospective

Ateliers pratiques  
(segmentation, e-mail marketing, analyse financière)

**POINTS FORTS**

- Validation du certificat HEC Executive, 1er Mondial pour l'Executive Education (Classement du Financial Times 2014)
- Niveau d'expertise de l'intervenant de HEC Paris et connaissance du milieu économique réunionnais
- Programme spécifique avec études de cas adaptées aux réalités des entreprises locales
- Accès à la communauté des anciens HEC Executive Education via linkedin à la validation du certificat