TECH IN FRANCE ACADEMY

Offre de formation 2017-2018

TECH'IN FRANCE

TECH IN FRANCE ACADEMY

SOYEZ ACTEURS DU RENFORCEMENT DE VOS COMPÉTENCES

TECH IN France vous propose d'être **acteur d'une expérience unique dans le domaine du renforcement des compétences de votre entreprise**, en co-développement avec son partenaire Stratex.

Pourquoi ?

Les entreprises du numérique ont des défis spécifiques :

- Définir leur offre sur des marchés nouveaux et en rupture continuelle
  - Ruptures technologiques
  - Nouveaux modèles économiques
- Gérer les RH dans un secteur où l'obsolescence des compétences est très rapide
  - Agilité
  - Croissance

Une offre évolutive et co construite avec vous !

TECH IN France co construit avec les dirigeants, les responsables RH et opérationnels une offre de formation unique, afin de répondre aux challenges de croissance et d'adaptation de l'industrie numérique.

- Evolutif
- Expertise spécifique
- Partage entre pairs

Un dispositif personnalisé : Coaching One to One

- Visites actions en entreprise pour mettre en application les outils et méthodes partagés lors de la formation

Prise en charge possible par votre OPCA

ADAPTER SON OFFRE AUX NOUVEAUX ENJEUX DU NUMERIQUE

1. Garantir la croissance pérenne de l'entreprise du numérique

La croissance pérenne est au cœur des enjeux des dirigeants d'une entreprise numérique, qu'elle soit une start-up ou une entreprise plus mature. Elle donne à l'entreprise toutes les chances de devenir (et de rester) parmi les leaders.

Objectifs :

- Comment relever le défi du plafond de verre ?
- Comment gérer l'(hyper)croissance ?
- Comment soigner sa scalabilité et réussir son passage à l'échelle ?
- Comment décider un pivot stratégique ?
- Comment (re)définir sa stratégie et son offre ? Quoi prioriser et comment s'organiser ?

Points abordés :

- Comprendre les nouveaux comportements de ses clients et de son écosystème
- Evaluer les disruptions en cours (concurrence, technologies, marchés, financement)
- Identifier les opportunités et les risques de changement de business model
- Maitriser les leviers du marketing stratégique appliqué au secteur du numérique
- Diffuser une approche Valeur dans l'entreprise

Public visé : Directeurs généraux, directeurs marketing, directeurs commerciaux et directeurs R&D

Durée : 2 jours + 2 visites action

Prix : 2 800 euros

2. Levier du prix : Comment l'utiliser pour développer sa profitabilité ?

Offres SaaS, freemium, économie de l'abonnement, positionnement d'une offre de rupture… Les entreprises du numérique ont de multiples opportunités pour développer leur profitabilité.

Objectifs :

- Comment mesurer les impacts multiples des décisions de prix ?
- Comment (ré)évaluer ses pratiques tarifaires ?
- Comment identifier ses objectifs de politique de prix ?

Points abordés :

- Identifier les mutations en cours sur les marchés du numérique
- Comprendre les dimensions transverses et stratégiques du prix
- Développer une vision du prix orientée Valeur
- Faire évoluer son modèle économique et de tarification pour augmenter sa profitabilité
- Comprendre l'impact du SaaS sur la fixation des prix, les marges et la trésorerie

Public visé : Directeurs généraux, directeurs marketing, contrôleurs de gestion et directeurs commerciaux

Durée : 2 jours + 2 visites action

Prix : 2 800 euros

3. Comment se positionner face à la disruption de son écosystème ?

Cloud, SaaS, big data, IA, mobilité, temps réel, ubérisation, objets connectés… : la transformation digitale bouleverse l'écosystème de toutes les entreprises du numérique. Leurs dirigeants doivent identifier et saisir les opportunités de développement à temps, sous peine de « rater le coche ».

Objectifs :

- Comment appréhender la chaine de valeur qui mène à ses clients ?
- Comment comprendre l'impact du digital sur son écosystème et comment en tirer parti ?
- Comment rémunérer et piloter ses nouveaux partenaires ?

Points abordés :

- Mesurer l'impact de la transformation numérique dans la chaîne de valeur
- Comprendre les nouveaux rouages de son écosystème
- Identifier les occasions offertes par la disruption en cours de son écosystème
- Etre un acteur pro actif dans la chaine de valeur
- S'assurer de la cohérence entre management commercial et pilotage de l'écosystème

Public visé : Directeurs généraux, directeurs marketing, directeur commerciaux

Durée : 1 jour + 1 visite action

Prix : 1 400 euros

4. Générer du trafic grâce aux nouvelles pratiques du marketing opérationnel

Inboud marketing, réseaux sociaux et influence, content marketing, lead generation, growth hacking, expérience et parcours client… les nouveaux outils à disposition des responsables marketing pour générer de l'activité sont multiples et complexes.

Objectifs :

- Comment générer efficacement plus d'activité ?
- Comment identifier et sélectionner les outils marketing adaptés à son marché et à sa stratégie commerciale ?
- Comment renouveler sa pratique de marketing opérationnel et intégrer les nouveaux moyens d'action digitaux ?

Points abordés :

- Comprendre les nouveaux comportements digitaux des clients et les besoins de son écosystème
- Identifier les nouveaux outils marketing à disposition du responsable marketing opérationnel
- Mesurer le ROI
- Créer et valoriser son contenu
- Revisiter ses choix et réaffecter ses ressources
- Bien sélectionner ses partenaires et agences

Public visé : Directeurs marketing et directeurs commerciaux

Durée : 2 jours + 2 visites action

Prix : 2 800 euros

5. Relever les défis commerciaux du SaaS

Nouveaux modèles économiques, nouveaux circuits de distribution… le développement du SaaS et du Cloud bouleverse la fonction commerciale de l'entreprise numérique. Le dirigeant commercial doit relever ces défis et adapter son organisation.

Objectifs :

- Comment tirer parti de « l'économie de l'abonnement » pour animer et vendre sur sa base de clients (tiering, upselling…) ?
- Comment développer la compétence opérationnelle des responsables commerciaux d'une entreprise du numérique ?
- Comment leur permettre de mieux gérer la transformation des équipes commerciales ?

Points abordés :

- Comprendre l'impact du passage à une « économie de l'abonnement » pour les clients et pour l'entreprise (trésorerie, juridiques, tarification, compétences…)
- Evaluer les opportunités offertes par les solutions SaaS/Cloud pour les forces commerciales
- Maîtriser les nouveaux outils à la disposition du responsable commercial (tarification, prescription & influence, rémunération des acteurs de l'écosystème…)
- Comprendre les freins & risques pour les forces commerciales existantes
- Adapter les forces commerciales
- Donner les critères pour revisiter ses choix et son organisation commerciale

Public visé : Directeurs généraux, directeurs marketing et directeurs commerciaux

Durée : 1 jour + 1 visite action

Prix : 1 400 euros

MANAGER DANS L'INDUSTRIE DU NUMERIQUE

1. Les nouveaux managers - Développer le e-management au sein de votre entreprise

Le capital humain est au cœur de la performance de vos organisations.

Ce module de formation aborde les nouvelles méthodes de fonctionnement dans la transformation digitale, la recherche d'innovation émergente, la cohésion d'équipe, et le renforcement de l'intelligence collective au sein de structure agile et apprenante.

Objectifs :

- Comment développer la cohésion d'équipe et l'intelligence collective dans un environnement en forte mutation ?
- Comment créer les conditions de l'innovation ?
- Comprendre le rôle d'un e-manager dans un contexte spécifique

Points abordés :

- Les enjeux de la fonction managériale dans l'univers numérique (culture et valeurs)
- Les nouveaux types d'organisation (agile, apprenante, libérée, collaborative)
- Les compétences clefs du « e-manager »

Public visé : Tous managers souhaitant renforcer son rôle et influer sur la politique managériale de l'entreprise

Durée : 2 jours + 1 visite action

Prix : 1 600 euros

2. Réveiller l'organisation : donner du sens et traiter l'obsolescence - Comment développer la performance de votre entreprise ?

L'accélération des mutations économiques et digitales contraint les entreprises à traiter l'obsolescence des compétences humaines, à développer de nouveaux modèles économiques performants et à veiller aux ruptures des marchés.

Ce module de formation présente les différents leviers de la performance d'entreprise et propose des outils permettant de mieux piloter la performance globale.

Objectifs :

- Accélérer la transformation de leur organisation et de leur modèle économique
- Evaluer les performances (individus, équipes, processus)

Points abordés :

- Les enjeux business de la nouvelle économie (disruption, business model…)
- Les nouvelles organisations managériales (agile, apprenante, libérée, collaborative)
- Les modalités d'évaluation de la performance (tableaux de bords, indicateurs, …)

Public visé : Tous managers souhaitant renforcer son rôle et influer sur la politique managériale de l'entreprise

Durée : 2 jours + 1 visite action

Prix : 1 600 euros

3. Etes-vous innovant ? Un enjeu de croissance managériale

Développer une approche collaborative de l'innovation, anticiper les évolutions organisationnelles tout en restant agile. Le management doit être le fer de lance de votre proposition de valeur.

Ce module de formation offre aux managers des outils pour développer l'innovation et la créativité au sein de l'organisation et engager les équipes dans cette dynamique.

Objectifs :

- Favoriser le processus de créativité au sein de l'entreprise
- Développer la valeur ajoutée du manager

Points abordés :

- Les modalités d'un processus de créativité et d'innovation collaborative (pourquoi ? comment ?)
- Le fonctionnement en mode projet (méthode et outils)
- Elaboration d'une vision prospective et identification des signaux faibles
- Cas d'entreprises particulièrement innovantes (ex : Davidson, Zappos,…)

Public visé : Dirigeants, responsables RH, responsables département

Durée : 2 jours + 1 visite action

Prix : 1 600 euros

PROGRAMME 2017

JANVIER

26/01 - Ecosystème & marketing digital : Prenez le contrôle de votre écosystème !

FÉVRIER

7-8/02 - Etes-vous innovant ? Un enjeu de croissance managériale

MARS

8-9/03 - Les nouveaux managers - Développer le e-management au sein de votre entreprise

29-30/03 - Générer du trafic grâce aux nouvelles pratiques du marketing opérationnel

AVRIL

27-28/04 - Réveiller l'organisation : donner du sens et traiter l'obsolescence - Comment développer la performance de votre entreprise ?

MAI

18/05 - Relever les défis commerciaux du SaaS

30-31/05 - Levier du prix - Comment l'utiliser pour développer sa profitabilité ?

JUIN

14-15/06 - Etes-vous innovant ? Un enjeu de croissance managériale

OCTOBRE

4-5/10 - Les nouveaux managers - Développer le e-management au sein de votre entreprise

12-13/10 - Garantir la croissance pérenne de l'entreprise du numérique

NOVEMBRE

9-10/11 - Levier du prix - Comment l'utiliser pour développer sa profitabilité ?

16-17/11 - Les nouveaux managers - Développer le e-management au sein de votre entreprise

23-24/11 - Etes-vous innovant ? Un enjeu de croissance managériale

DÉCEMBRE

7-8/12 - Garantir la croissance pérenne de l'entreprise du numérique

PROGRAMME 2018

JANVIER

25/01 - Comment se positionner face à la disruption de son écosystème ?

MARS

6-7/03 - Réveiller l'organisation : donner du sens et traiter l'obsolescence - Comment développer la performance de votre entreprise ?

15/03 - Relever les défis commerciaux du SaaS

28-29/03 - Etes-vous innovant ? Un enjeu de croissance managériale

JUIN

7-8/06 - Garantir la croissance pérenne de l'entreprise du numérique

21-22/06 - Levier du prix - Comment l'utiliser pour développer sa profitabilité ?

JUILLET

5-6/07 - Les nouveaux managers - Développer le e-management au sein de votre entreprise

OCTOBRE

3-4/10 - Réveiller l'organisation : donner du sens et traiter l'obsolescence - Comment développer la performance de votre entreprise ?

10-11/10 - Générer du trafic grâce aux nouvelles pratiques du marketing opérationnel

NOVEMBRE

15-16/11 - Levier du prix - Comment l'utiliser pour développer sa profitabilité ?

22-23/11 - Garantir la croissance pérenne de l'entreprise du numérique

26-27/11 - Etes-vous innovant ? Un enjeu de croissance managériale

LES CONSULTANTS FORMATEURS

Jacques-Robert MOULINET

Fondateur et président de Stratex Associés, professeur affilié HEC Paris.

Dirige des missions de transformation liées au repositionnement stratégique, en particulier celles portant sur le renforcement de la création de valeur pour les clients.

Il accompagne les dirigeants de secteurs à forts enjeux technologique dans le déploiement d'initiatives innovantes où la dimension managériale est critique.

Depuis plus de 30 ans, il développe ses activités de consultant, en les nourrissant par une réflexion dédiée à ses activités de formation à HEC Paris, Il y assure la direction académique du programme spécialisé, destiné aux dirigeants de PME/ETI.

Préalablement, il a dirigé la filiale française d'un groupe américain et a présidé le syndicat patronal du secteur.

Il est titulaire d'un MBA de la Kellogg School of Management et diplômé de Sup de Co Reims.

Jean-François MARVAUD

Directeur associé de STRATEX, intervenant en management et conduite du changement à HEC Executive Education et conférencier à Sciences Po Paris sur les thèmes de la gouvernance d'entreprise et la conduite du changement.

A exercé des fonctions de directeur du contrôle financier et de membre de comité de direction dans plusieurs groupes leaders internationaux dans le domaine des services.

Au sein de Stratex, il accompagne les dirigeants d'entreprise dans la mise en œuvre de leurs projets de transformation. Son domaine d 'expertise : Management et leadership, conduite du changement.

Coach (certifié HEC) de managers et d'équipes, praticien MBTI niveau 2 et 360° (Odyssée-ECPA)

Membre du club finance HEC, de la DFCG et d'ICF.

Emmanuel ZILBERBERG

Professeur Assistant à ESCP Europe (depuis 2000) et consultant / formateur indépendant (depuis 1996) dans les domaines du pricing, de l'optimisation des marges, de la défense de la valeur et de la transformation des modèles économiques.

Il est diplômé de ESCP Europe, titulaire d'un DEA en Sciences de Gestion et actuellement inscrit en thèse à Paris XII.

Il a publié : Le levier prix : pour concilier rentabilité et croissance (Prix de l'Académie des sciences commerciales).

Pierre-Yves LE DAËRON

Directeur associé de Stratex, intervenant en marketing à HEC Executive Education.

Ancien chercheur et consultant en stratégie, il a une solide expérience dans le marketing, l'innovation et le développement d'activités, acquise tant au sein de groupes leaders internationaux de l'industrie et des services qu'auprès de startups.

Il accompagne aujourd'hui les dirigeants d'entreprise dans la mise en œuvre de leurs projets de transformation. Son domaine de spécialité : innovation et stratégie, développement marketing et commercial, croissance externe, intégration post acquisition.

Ancien élève de l'école polytechnique.

LE CABINET STRATEX

Stratex Associés est acteur de référence dans la transformation des organisations, partenaire de confiance des dirigeants à la fois engagés dans la recherche d'une performance pérenne et mettant le capital humain au centre de leur stratégie :

- Structuration du processus de transformation pour accélérer le changement et créer de la valeur,
- Facilitation du partage de l'ambition stratégique, responsabilisation du plus grand nombre et empowerment des managers,
- Dialogue entre le dirigeant et toutes les parties prenantes, en particulier les clients et les équipes.

TÉMOIGNAGES

Françoise FARAG

Présidente de Salvia Développement et du workhop RH/ Formation/Education de TECH IN France

« TECH IN France est une association au service de ses membres qui le prouve chaque jour au travers de ses multiples initiatives (commissions, prises de parole publiques, …). Dans un environnement où fourmillent les offres de formation de niveau très hétérogènes, il nous est apparu indispensable de faciliter la vie des adhérents et de proposer une offre de formation en parfaite adéquation avec les besoins des éditeurs.

Les formations qui sont proposées sont notamment le fruit de la réflexion de groupes de travail composés d'éditeurs membres qui ont souhaité participer à la démarche de co-construction de ces formations, en partenariat avec le prestataire sélectionné. Ce travail collaboratif est porté par les commissions Formation et Education-Ressources Humaines.

En tant que chef de file sur les sujets relatifs à l'éducation, il m'a semblé parfaitement naturel de m'impliquer dans ce projet, et notamment dans le nouveau cycle de formation managériale, le management de nos équipes étant un composant fondamental de la réussite et de la croissance de nos entreprises. »

Pierrick GUIVARC'H

Président d'Irium

« Le séminaire permet en moins de 24h de se (re) approprier l'ensemble de la démarche et d'identifier assez vite ses problématiques majeures. L'accompagnement est un plus indéniable pour aborder les solutions. »

Jennifer BOS

People Operations Director, Influans

Formation, recrutement, rémunération, attractivité, management, autant de problématiques auxquels les dirigeants et DRH, sont confrontés quotidiennement. Aussi, les membres de la commission RH de TECH IN France dont je fais partie, se réunissent régulièrement afin d'aborder ensemble sous forme de projets chacun de ces sujets. Ces actions nous permettent de confronter nos expériences ainsi que nos besoins afin de développer des solutions pertinentes et adaptées aux sociétés membres de Tech In France. Je suis très contente d'avoir rejoint cette commission car cela me permet de partager mes problématiques et idées mais également d'apprendre de mes partenaires et ainsi gagner en proactivité.

Romain HUGOT

Directeur Etudes et Stratégies Sage, Chef de file du projet formation TECH IN France

Les politiques tarifaires sont devenus, notamment avec le SaaS/Cloud, une vraie question avec sa part d'opportunité et de contrainte. C'est presque devenu une originalité de notre industrie du numérique et c'est pourquoi j'ai accepté de participer à la co-construction d'une formation sur le sujet au sein de la TechInFrance Academy. Je suis curieux de l'expérience de mes pairs sur la question qu'on pourra aborder lors de la formation. Pour ma part j'y travaille depuis plusieurs années au sein de mon entreprise.

CONTACTS

Stratex

Formations Adapter son offre aux nouveaux enjeux du numérique

Pierre-Yves Le Daëron
Directeur associé
Mail : pyledaeron@stratexconseil.com

Formations Manager dans l'industrie du numérique

Jean-François Marvaud
Directeur associé
Tél : 06 14 71 17 19
Mail : jfmarvaud@stratexassocies.com

TECH IN France

Laëtitia Dubois
Office Assistant
Tél. : 01 40 32 45 90
Mail : l.dubois@techinfrance.fr

Éditeur : TECH IN France, association loi 1901 - 13 Rue La Fayette, 75009 Paris - Tél. : +33 1 40 32 45 90 - www.techinfrance.fr

Création graphique et réalisation : Juliette Bernard

Édition : Octobre 2017

TECH'IN FRANCE

TECH IN FRANCE ACADEMY

Offre de formation