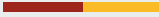


2021-2022



Parcours e-learning

TRANSFORMATION NUMERIQUE

evoliz
endrix.

OSONS OSER.

PRESENTATION DE L'ACCOMPAGNEMENT

Approche Globale



Apprentissage théorique



*Vidéo – MOOC
Interviews spécialistes*

Apprentissage pratique



*Cas d'usage
Demos logiciels*

- Des outils présélectionnés par des spécialistes
- Des outils interconnectables

Temps de travail individuel

*Exercices
Tests logiciels*

- Mise à disposition de matrices et modèles
- 2 entretiens personnalisés de 30 min
- 3 parcours de formation au choix :
 - Parcours de 10 H composés de modules sous forme de e-learning
 - Les modules peuvent être interrompus et repris ultérieurement.



PRESENTATION DU DISPOSITIF

Financement BPI

Valeur :
250€ HT ou 300€ TTC par parcours



GRATUIT!

Accompagnement agréé par la BPI dans le cadre du Plan de relance

- Volume : Chaque entreprise peut suivre 2 parcours :

- 1 personne suit 2 parcours différents
- 2 personnes suivent un même parcours

Total aide perceptible : 500€ HT ou 600€ TTC

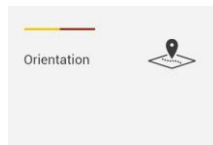
- Conditions d'éligibilité :

- TPE ET PME (y compris entreprises agricoles) selon la réglementation européenne
- Installé en France métropolitaine, ou en Outre-mer
- Existence légale depuis 2 ans
- CA annuel minimum de 20 K€
- Pas en situation de liquidation judiciaire au jour de l'inscription
- Respect du plafond des minimis



DETAIL DES PARCOURS

Orientation



Objectifs :

- Comprendre les enjeux de la transformation
- Découvrir les divers thèmes attachés aux parcours
- Exprimer ses besoins
- Déterminer ses priorités

Contenu

- Découvrir les parcours et les thèmes proposés
- Ouverture à la transformation numérique
- Evaluer ma maturé digitale
- Comment analyser mes enjeux et déterminer mes objectifs



Un entretien individuel en fin de parcours

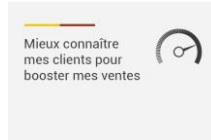
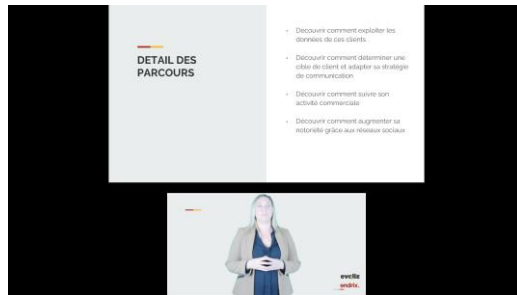
Intervenants :

VALORIS

Krystel YWAN, CDO,
DPO certifiée

DETAIL DES PARCOURS :

J'augmente mes ventes en flèche



Objectifs

- Découvrir comment exploiter les données de ces clients
- Découvrir comment déterminer une cible de client et adapter sa stratégie de communication
- Découvrir comment suivre son activité commerciale
- Découvrir comment augmenter sa notoriété grâce aux réseaux sociaux

Contenu

- La connaissance client pourquoi ?
- Possibilités offertes par l'analyse de données de vos clients
- Comment identifier vos meilleurs clients
- Comment gérer et interpréter vos données
- Comment enrichir vos données
- Comprendre les nouveaux comportements d'achats et saisir les opportunités
- Définir votre stratégie de prospection
- Déterminer vos actions marketing
- Assurer le suivi de vos prospects
- Premiers pas sur les réseaux sociaux
- Community manager en devenir
 - zoom sur Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn
 - Le post idéal



Un entretien individuel en fin de parcours

Intervenants

ENDRIX
Khalid, Data Scientist et docteur en économie de l'innovation
Krystel, CDO, DPO certifiée

EVOLIZ
Anais, responsable Marketing
Emilie, chargée de communication

Solutions présentées

CRM : Pipedrive, EVOLIZ, No CRM

Data visualisation : Toucan Toco, Power BI

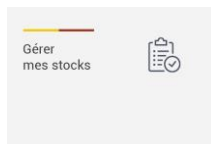
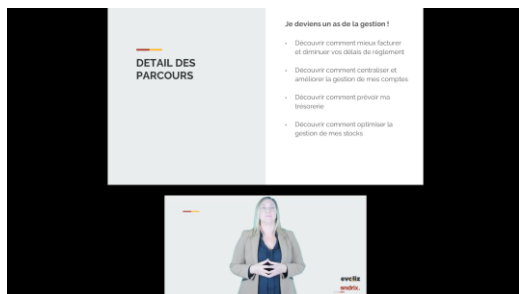
Analyse site internet
Google Analytics

Outil d'emailing : sending blue,

Outil de webinar : livestorm

DETAIL DES PARCOURS

Je deviens un as de la gestion



Objectifs

- Découvrir comment mieux facturer et diminuer vos délais de règlement
- Découvrir comment centraliser et améliorer la gestion de mes comptes
- Découvrir comment prévoir ma trésorerie
- Découvrir comment optimiser la gestion de mes stocks

Contenu

- Définir et organiser les produits ou services vendus pour mieux analyser mon CA
- Focus sur les différents modes de paiement
- Dématérialiser mon processus de vente
- Faire de ces documents de vente un outil de communication :
- Gérer mes impayés
- Les enjeux de la gestion de trésorerie
- L'importance de disposer d'une vision globale quotidienne
- Gagner du temps dans la gestion administrative
- Identifier les indicateurs clés et les suivre
- Prévisionnel de trésorerie : Automatiser la construction de son prévisionnel et anticiper
- Gagner en temps et en efficacité
- Améliorer ma marge
- Connaître la valeur de mon stock en temps réel
- Fiabiliser

Intervenants

EVOLIZ,
Stéphanie, Chef de projet digital

ENDRIX
Géraldine, consultante métier

Galhiane,
Directrice Expertise comptable
Sandrine, Manager Expertise comptable

Solutions présentées

EVOLIZ, PAY PLUG

QONTO, LIBEO, AGICAP

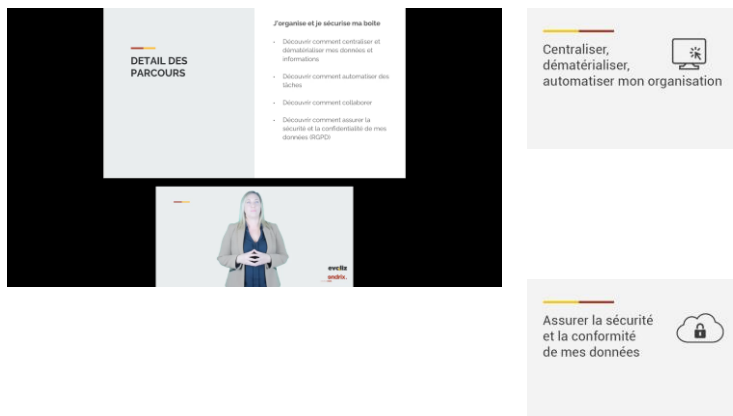
Erplain



Un entretien individuel en fin de parcours

DETAIL DES PARCOURS

J'organise et je sécurise ma boîte



Objectifs

- Découvrir comment centraliser et dématérialiser mes données et informations
- Découvrir comment automatiser des tâches
- Découvrir comment collaborer
- Découvrir comment assurer la sécurité et la confidentialité de mes données (RGPD)

Contenu

- Les enjeux de l'organisation centralisée et dématérialisée
- Mise en œuvre de cette organisation : plusieurs stratégies possibles
- Centraliser et promouvoir l'information de l'entreprise
- Collaborer
- Partager ses documents
- Dématérialiser ses flux
- Attention à la gestion des droits d'accès et des profils

- RGPD – Contexte
- RGPD – Définitions
- RGPD - Les grands principes
- RGPD - AUTODIAGNOSTICS
- RGPD – En pratique
- RGPD – Les bases de la sécurité informatique

Intervenants

EVOLIZ,
Mathieu, Office manager

ENDRIX
Krystel, CDO, DPO certifiée

ENDRIX,
Jordane, Consultant

Solutions présentées

Suite Microsoft, suite
Google, Trello, Zapier

Site de la CNIL



Un entretien individuel en fin de parcours

PRESENTATION DE LA PLATEFORME

RDV sur la plateforme : [Plateforme](#)

evcliz
endrix.

Accueil Devenir membre Connexion 40

ACCOMPAGNEMENT TRANSFORMATION NUMÉRIQUE

Financé par

ANR
REPUBLIQUE
FRANÇAISE

ACTIVATEUR
BPI
FRANCE 2025

bpifrance

evcliz endrix.

Catalogue de Parcours e-learning

Trois parcours financés par la BPI

- accompagnement agréé et sélectionné dans le cadre du Plan de Relance
- 10 heures de formation en ligne + 2 entretiens individuels
- un module "consulatoire" avec 3 parcours au choix
- un financement intégral de la BPI (aucune avance de votre part

Pour vous inscrire à la formation, cliquez sur "DEVENIR MEMBRE"

Découverte des parcours

Parcours 1 - Augmenter mes ventes en ligne

Vos données doivent vous permettre de mieux connaître vos clients et d'identifier vos cibles. Grâce à leur analyse, vous pourrez réaliser des actions marketing ciblées et adapter votre offre à votre audience. Afin de ne laisser passer aucune opportunité, ce parcours vous fera découvrir des outils de pilotage et d'analyse de l'activité commerciale. L'objectif est de vous montrer comment :

- exploiter les données de vos clients ?

DETAIL DES PARCOURS