

## La Transformation Digitale sur le Secteur du Luxe en France

### Objectifs

- Découvrir avec un expert du secteur du luxe les nouveaux chantiers et initiatives dans notre contexte de Transformation Digitale.
- Connaître le langage de vos clients.
- Discuter « métier » avec vos interlocuteurs.

### Compétences renforcées pendant la formation

1. Empathie, adaptabilité.
2. Esprit critique, "Out of the box thinking".
3. Maîtrise de soi et leadership.

**Participants :** Forces de Ventes, Avant-ventes, Directions commerciales, Directeurs de projets.

### Durées proposées :

- 1 journée (7 heures) en présentiel

### Pas de prérequis.

### Intervenant :

**Georges-Edouard D.** : Chief Marketing Officer du secteur des produits de grande consommation et du luxe avec plus de 20 années d'expérience du monde digital, notamment en e-commerce. Passionné par le domaine de la Blockchain et des Crypto-Assets qu'il analyse comme le moyen de développer un « capitalisme d'inclusion », seule voie vers une croissance durable pour les entreprises.

### Programme de la formation :

- Le Luxe et le digital – de l'antipathie irraisonnée à la passion violente :
  - Une opposition viscérale au digital en cinq points : populaire, universel, libre, décentralisé, instantané.
  - 20 ans pour apprendre à se connaître : les grands moments fondateurs de leur relation.
  - Une conviction partagée : en valorisant la relation entre les individus, on développe les marchés.
  - 2019 : une passion assumée, un Luxe augmenté par le digital.
- Le digital est indispensable à l'existence même du Luxe :
  - C'est son meilleur support de recrutement.
  - C'est son meilleur outil d'expérience client.
  - C'est son meilleur outil de fidélisation client.
- Enjeux organisationnels et technologiques
  - Comprendre le contexte organisationnel : silos, compétition interne, verticalité des organisations.
  - Saisir les opportunités technologiques : mobile, cloud, IOT, big data, IA, Machine learning...
  - Sans oublier la richesse de l'humain propre au Luxe.
- Comment vendre dans le secteur du luxe ?

**VISITEZ NOTRE SITE : [WWW.E-BDA.COM](http://WWW.E-BDA.COM)**

## Ce qu'en pensent nos clients

Nouvelle formation Juillet 2019

## Les interentreprises

### **Prochaines formations :**

A convenir ensemble, nous ouvrons une session à partir de 3 participants inscrits de la même société !

*Lieu : Paris*

## Nous contacter

### **Caroline HEITZMANN**

- Tel: +33(0)6.83.20.93.13
- Email: [caroline@e-bda.com](mailto:caroline@e-bda.com)

### **Nathalie CALIPARI**

- Tel: +33(0)6.18.87.79.62
- Email: [nathalie@e-bda.com](mailto:nathalie@e-bda.com)