

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 : Directions Commerciales, Forces de Ventas, Avant-ventas, Directeurs de projets, Consultants.

Durées et format proposés : 1 journée en présentiel ou distanciel.

Prérequis : aucun.

Modalités d'évaluation : évaluation à chaud en fin de formation.

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

Ce qu'en pensent nos clients

« Excellence du formateur. Contenu illustré par de nombreux exemples. »

« Expertise, qualité du contenu et expérience du marché du luxe. »

Les interentreprises

Prochaine formation: sur demande
Coût: 1 000 € HT par participant (inclus salle et pauses)

Cette formation est accessible aux personnes handicapées.

Nous contacter

Caroline HEITZMANN

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

Fiche mise à jour le 22 juin 2020