

## 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.

**Délai de mise en place de la formation** : 3 à 6 semaines (à valider en fonction du projet)

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

**Méthode mobilisée** : cas concrets, mises en situation, partage d'expérience.

**Accessibilité** : nos formations sont adaptées à tout public.

**Intervenant** : **Georges-Edouard D.** : CMO 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 » 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 :

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

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

*Fiche mise à jour le 23/06/2023*

### Nous contacter :

#### **Caroline HEITZMANN**

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

#### **Sophie Le Gall-Garcia**

- Tel: +33(0)6.72.77.04.81
- Email: [slegallgarcia@e-bda.com](mailto:slegallgarcia@e-bda.com)