

Structurer, piloter et développer une activité de services numériques dans le conseil et l'ingénierie

 Classe à distance

 2 jour de formation (14 heures)



1. Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les leviers stratégiques pour structurer et piloter une activité de services numériques.
- Concevoir un modèle économique performant adapté au BtoB dans le secteur du conseil et de l'ingénierie.
- Formaliser un business plan opérationnel permettant de sécuriser la rentabilité et la croissance.
- Déployer une stratégie commerciale et marketing pérenne adaptée au marché professionnel.
- Mettre en œuvre les outils et bonnes pratiques pour assurer la performance opérationnelle d'une agence numérique.

2. Public cible et prérequis

Public cible :

- Dirigeants, managers ou responsables d'équipes souhaitant structurer ou développer une activité de services numériques au sein d'une organisation de conseil ou d'ingénierie.

Prérequis :

- Connaissance de base du fonctionnement d'une entreprise, de services ou d'une activité indépendante est recommandée.

3. Perspectives professionnelles

Cette formation permet aux participants de structurer, piloter et développer une activité de services numériques en cohérence avec les standards des métiers du conseil, des bureaux d'études et de l'ingénierie.

Ils seront capables de formaliser une offre professionnelle solide, d'améliorer leur performance économique et de mettre en place une stratégie commerciale durable adaptée au marché BtoB.

4. Durée

2 jour de formation (14 heures)

5. Modalités de formation

La formation se déroulera en distanciel. Les sessions seront animées en ligne via une plateforme de visioconférence, avec des supports de cours et des exercices pratiques accessibles à tout moment.

6. Compétences visées

À l'issue de cette formation, les participants seront capables :

- Construire et présenter un business plan complet et réaliste.
- Structurer un modèle économique et choisir le modèle de tarification adapté.
- Développer une offre claire et adaptée au marché BtoB.
- Mettre en œuvre une stratégie de prospection et de fidélisation durable et mesurable.
- Piloter la performance et la croissance de son agence sur le long terme.

7. Méthodes et moyens pédagogiques

- Exposés théoriques illustrés d'exemples concrets.
- Études de cas réels d'agences numériques.
- Exercices pratiques : Mises en situation et ateliers interactifs pour appliquer les concepts abordés.
- Évaluation des acquis : Un quiz est proposé durant la formation pour mesurer l'assimilation des acquis.

8. Modalités et délais d'accès

Modalités d'inscription :

- Entretien téléphonique préalable pour évaluer les besoins et le profil des candidats.
- Les candidatures sont ouvertes tout au long de l'année.

Délai d'accès :

- Une confirmation d'inscription et les modalités de participation seront communiquées dans un délai raisonnable après l'entretien.

9. Tarifs

Le tarif de cette formation est de 1600€ HT pour une durée de 14 heures dispensées sur deux journées. Ce tarif inclut l'accès à des outils pédagogiques en ligne, des supports de formation personnalisés, des ateliers pratiques permettant une mise en application directe des concepts abordés et des évaluations pour garantir la bonne assimilation des enseignements.

*TVA non applicable de l'article 261.4.4 CGI.

10. Contenu de la formation

Session 1 : Fondations du marché et positionnement (3h30)

- Analyse du marché du conseil et de l'ingénierie numérique.
- Marché (attentes, concurrence, tendances), cible et positionnement.
- Mix marketing (les 4P) et proposition de valeur.
- Construire son Business Model Canvas : proposition de valeur, segments clients, canaux et revenus.

Session 2 : Offre, tarification et pérennisation (3h30)

- Structurer des offres claires et lisibles (produits, services, gammes)
- Choisir un modèle de tarification.
- Créer des offres complémentaires à long terme (maintenance, formation, services annexes).
- Mesurer la satisfaction client et piloter la performance.

Session 3 : Modélisation financière et organisationnelle d'une activité de services numériques au sein d'une structure professionnelle (3h30)

- Executive summary, mission/vision/valeur, analyse SWOT, avantages concurrentiels.
- Aspects juridiques (forme, gouvernance) et financiers (compte de résultat prévisionnel, seuil de rentabilité).

Session 4 : Acquisition & visibilité (3h30)

- Trouver ses premiers clients (méthodes, preuve sociale).
- Développer sa visibilité professionnelle dans les réseaux BtoB (LinkedIn, partenaires, etc.).
- Fidélisation: suivi, accompagnement, gestion des périodes creuses/ imprévus, retour d'expérience et plan d'action.

11. Modalités d'évaluation

Évaluation formative :

- Exercices pratiques et mises en situation à la fin de chaque chapitre.
- Retours et échanges pour mesurer l'assimilation des acquis.

Évaluation sommative :

- QCM lors de la dernière session pour valider l'ensemble des compétences acquises.

12. Moyens matériels

Plateforme numérique dédiée :

- La formation se déroule sur une plateforme de visioconférence, avec des outils interactifs permettant de favoriser l'échange et l'interaction pendant les sessions.

Supports pédagogiques :

- Les supports pédagogiques sont fournis à chaque participant pour permettre aux apprenants de revenir sur les contenus abordés au cours de la formation.

13. Modalités d'assistance technique

Afin de garantir une expérience d'apprentissage optimale, un support technique est disponible pour résoudre toute difficulté rencontrée lors de la connexion à la formation ou de l'utilisation de la plateforme de vidéoconférence. En cas de problème de connexion ou de difficulté technique, le formateur pourra être contacté par mail, SMS ou WhatsApp. Cette assistance permettra de résoudre rapidement toute difficulté liée à l'accès aux sessions ou à l'utilisation des outils en ligne, assurant ainsi la continuité de la formation.

14. Modalités d'assistance pédagogique

Un accompagnement pédagogique est également mis en place pour répondre aux questions relatives au contenu de la formation. En cas de besoin d'éclaircissements ou de précisions sur les concepts abordés, le formateur sera disponible par mail, SMS ou WhatsApp. Ce dispositif vise à garantir un suivi personnalisé et à s'assurer que les enseignements sont bien compris et intégrés dans le cadre professionnel des apprenants.