

# formation EXECUTIVE EDUCATION DIGITAL CRM

Conquérir et fidéliser grâce aux canaux  
digitaux !

# ISC GLOBAL PROGRAMS paris

L'ISC Paris est convaincu que l'acquisition de compétences durant toute la vie professionnelle, est un moyen de doper la performance des entreprises. L'ISC a développé une offre de formations adaptées aux besoins, sous forme de certificats ISC de maîtrise de compétences, et de modules courts spécifiques.



**campus**  
de Paris



**certificat**  
de maîtrise des  
compétences  
professionnelles  
de l'ISC Paris



**candidature**  
sur dossier et entretien



**cibles**  
cadres des fonctions  
marketing et relation  
clients en prise de  
fonction ou récemment  
en poste

## MÉTIERS CIBLÉS

Métiers de la relation clients, marketing et vente

Responsable marketing digital

Responsable communication digitale

## MODALITÉ DE FORMATION

- 12 jours de 7h sur 1 à 2 mois
- Séminaires de 1 à 2 jours, les jeudi et vendredi, en présentiel sur le campus de Paris



## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Approche participative
- Cours
- Recherches en ligne
- Travaux de groupes
- Partages d'expériences
- Rencontres et conférences avec entreprises et opérationnels experts métier
- Cas d'études



## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Présentation en groupe
- Exercices individuels
- Cas pratiques
- Travaux de groupes
- Mini-soutenances

**TARIF**  
**5.990 €**

Net de taxes  
Non éligible au CPF



## PROGRAMME & COMPÉTENCES

### Inbound Marketing & Growth Hacking

2J

- Elaborer une stratégie de Growth hacking
- Conquérir et fidéliser des clients en utilisant les techniques d'inbound marketing et de Growth hacking
- Rentabiliser les campagnes de Marketing inbound

### Stratégies Phygtales & Cross canaux

2J

- Conquérir et fidéliser, et rentabiliser les campagnes du media mobile

### L'IA au service des Forces de Vente

2J

- Elaborer une stratégie de vente en intégrant l'IA
- Générer des leads via l'IA Collecter de la Data Clients via l'Intelligence Artificielle

### Booster l'engagement grâce aux communautés digitales

2J

- Mettre en œuvre un plan d'action pour optimiser l'engagement Clients via les communautés digitales

### Lead generation & Marketing Digital

1J

- Générer des leads grâce au Marketing Digital

### Booster votre Conquête Clients grâce au Social Selling

1J

- Elaborer une tactique de Social Selling efficace et rentable
- Intégrer le Social Selling au CRM

### Favoriser l'adoption des solutions digitales par la force de vente

1J

- Elaborer une stratégie d'intégration des nouveaux outils digitaux pour la force de vente

### Optimisez votre performance commerciale

1J

- Elaborer une stratégie commerciale intégrant le télétravail
- Mettre en place un plan d'actions commerciales à distance
- Mesurer l'efficacité des campagnes
- Recruter et animer les forces de vente en télétravail

## OBJECTIFS

- Gérer la Relation Clients via les canaux digitaux
- Fidéliser les Clients grâce au Marketing Digital
- Conquérir de nouveaux clients en tirant parti du Marketing digital
- Rentabiliser les investissements et les campagnes digitales

## INTERVENANTS

**Frédéric DIETZ** - Professeur à l'ESSEC  
Executive Education

**Samer NASREDDINE** – Associé et VP  
Marketing Document Store

**Elie-Alexandre LE HOANGAN** -  
Consultant en transformation et stratégie  
digitale

**Frédéric CHAPSAL** - ex VP Sales  
Yseop, spécialiste de l'IA pour les forces  
de vente, Intervenant à l'ESSEC  
Executive Education

**Guillaume LEGENDRE** - CEO de  
Touch & Sell (ISC 2005)

**Pierre MORGAT** - Ph.D. Directeur  
pédagogique Programme Digital  
Business - CEO Customer Delight

CONTACT

**Olivier BAUDIN**  
Responsable formation continue

 01 40 53 74 34

 formationpro@iscparis.com

