talencc

LEAD YOUR ACCELERATION

NOUS SOMMES À VOS CÔTÉS POUR
ACCÉLÉRER VOTRE TRANSFORMATION

OFFRE
SPÉCIALE
POST COVID

NOS SOLUTIONS DE

FORMATIONS À DISTANCE

SEPT. 2020

LA SOURCE DE

NOTRE ENGAGEMENT

Cabinet de conseil et de formation né en 2012 de la transformation digitale, talenco accompagne la mise en œuvre de la transformation des organisations.

Particulièrement clé dans la relance post COVID, nous vous aidons à **maîtriser l'accélération de cette transformation** en vous aidant à en acquérir **à distance:**

- l'état d'esprit,
- les méthodes,
- les compétences
- et les outils

PARCE QUE DANS NOTRE NOUVEAU CADRE DE RÉALITÉ,
SEULES LES ENTREPRISES
QUI AURONT FAIT ÉVOLUER
LEURS MODES DE TRAVAIL ET LEURS COMPÉTENCES
COMPTERONT DEMAIN…

NOUS
ACCÉLÉRONS LA TRANSFORMATION
DES ORGANISATIONS

POUR
NE LAISSER PERSONNE
RATER LE VIRAGE DU DIGITAL
…ET DE LA REPRISE

NOS FORMATIONS

À DISTANCE - SPECIAL REPRISE

+ 4 thématiques pour préparer la reprise : **Management, Agilité, Relation Clients, Communication & Marketing Digital**

+ **15 formations** conçues pour développer rapidement les compétences indispensables à la relance

+ Un format de **4 classes virtuelles de 2h** par formation

+ Des programmes **adaptables sur-mesure** en fonction de votre contexte, enjeux et du nombre de collaborateurs à former

+ Des classes virtuelles animées **sur vos propres outils** et Klaxoon© comme outil pédagogique

+ Des **formateurs** experts et rompus aux techniques pédagogiques à distance

+ *Toutes nos formations sont éligibles au dispositif FNE-Formation*

NOS FORMATIONS À DISTANCE - SPECIAL REPRISE

MANAGEMENT AGILE ET COLLABORATIF

+ Management à distance : mobiliser son équipe sur des priorités claires avec les OKR *p 6*
+ Engager ses collaborateurs avec les outils du management 3.0 *p 7*
+ L'art du feedback au service de la collaboration *p 8*
+ Faciliter des temps collectifs efficaces en équipe *p 9*
+ Mieux se connaitre pour mieux collaborer avec la ProcessCom© *p 10*

METHODES AGILES ET INNOVATION

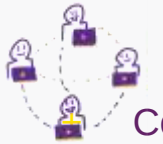
+ Innover avec le Design Thinking *p 12*
+ S'exercer aux outils de facilitation collective *p 13*
+ Réussir le lancement de son produit ou service *p 14*
+ Utiliser la facilitation graphique *p 15*

RELATIONS CLIENTS / E-COMMERCE

+ Relancer ses clients et mener un entretien en visio-conférence *p 17*
+ E-commerce : activez les bons leviers de performance auprès de vos e-distributeurs *p 18*

MARKETING & COMMUNICATION DIGITALE

+ Maîtriser les stratégies d'acquisition de trafic *p 20*
+ Animer sa présence sur les réseaux sociaux *p 21*
+ Créer des contenus efficaces pour le digital *p 22*
+ Déployer des interfaces digitales centrées sur l'UX *p 23*



CYCLES CERTIFIANTS

Communication Digitale *p 25*
+ Marketing Digital *p 25*
+ Faciliter tous les projets grâce aux méthodes agiles *p 25*

FORMATIONS À DISTANCE

MANAGEMENT AGILE ET COLLABORATIF

MANAGEMENT A DISTANCE : MOBILISER SON EQUIPE SUR DES PRIORITÉS CLAIRES AVEC LES OKR

La crise du COVID, ancre définitivement le management à distance comme une nouvelle norme. Cette formation permettra à tous les managers d'engager son équipe, au bureau ou à distance, sur des priorités claires grâce aux Objectives & Key Results

2h — Se remobiliser et embarquer son équipe

- Les bonnes pratiques managériales de crise à capitaliser pour garder le lien
- L'identification des bons leviers de motivation à actionner
- La détection des besoins de chaque collaborateur (lien social, autonomie…)
- Donner le sens en continu

2h — Mettre en œuvre de nouveaux rituels d'équipe

- Les différents types de rituels d'équipe à distance ou au bureau
- Le choix des bons rituels en fonction de ses objectifs
- Les faire perdurer dans le temps
- L'intérêt du management visuel même à distance

2h — Redéfinir les priorités de son équipe

- La déclinaison des priorités stratégiques de l'entreprise
- Partager le sens et les ambitions de l'équipe en sortie de crise
- Définir les priorités de son équipe
- Découvrir les Objectives and Key Results (OKR)

2h — Focaliser l'équipe sur des priorités d'actions

- L'intérêt des OKR pour manager à distance
- La déclinaison des OKR pour son équipe
- Les OKR comme outil d'engagement
- Le suivi de sa propre organisation grâce au Personal Kanban

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

ENGAGER SES COLLABORATEURS AVEC LES OUTILS DU MANAGEMENT 3.0

La sortie de crise actuelle est une formidable opportunité pour faire évoluer durablement ses pratiques managériales. Issus des valeurs de l'agilité, les outils du management 3.0 permettent de faire évoluer les postures managériales au service de l'engagement

2h — Utiliser les leviers de motivation pour engager

- Les valeurs de l'agilité dans le management
- Les notions de motivation intrinsèques vs. extrinsèques,
- Le rôle du manager dans l'activation des leviers de motivation,
- Mise en pratique : Moving Motivators

2h — Favoriser l'autonomie

- La différence entre coopératif et collaboratif
- Les niveaux d'autonomie de son équipe
- La mise en œuvre de l'auto-organisation
- La délégation pour engager
- Mise en pratique : Delegation Poker

2h — « Energiser » les collaborateurs

- Les réunions « physiques » à ne pas manquer
- Quels rituels pour quels objectifs?
- Réussir ses rituels individuels et collectifs
- Les principaux outils de facilitation des rituels
- Le sentiment d'appartenance à renforcer

2h — L'amélioration continue au quotidien

- La rétrospective agile
- Le feedback et le feedforward comme levier
- Quelle posture de « servant leader »?
- L'accompagnement de chacun au quotidien même à distance

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

tous droits réservés – dernière mise à jour juin 2020
| 01.82.88.5000 www.talenco.com contact@talenco.com

L'ART DU FEEDBACK AU SERVICE DE SON EQUIPE ET DE LA COLLABORATION

Dans un contexte de collaboration de plus en plus à distance, le feedback est un outil puissant d'amélioration de la performance individuelle et collective par l'amélioration de la relation. A l'issue de la formation, vous considèrerez vraiment que « feedback is a gift! »

2h

Comprendre et intégrer les bénéfices du feedback

- Les fondamentaux d'une communication efficace
- Collaboratif et feedback, pourquoi?
- L'impact du feedback
- L'écoute active au cœur du feedback

2h

S'approprier les conditions de réussite du feedback

- Les clés d'un feedback réussi
- Le moment propice au feedback
- L'exploitation du droit à l'erreur
- L'écoute et la bienveillance

2h

Créer un relationnel efficace avec la CNV

- Les fondamentaux de la CNV
- Le mécanisme des émotions,
- La communication constructive et bienveillante
- Savoir recevoir le feedback

2h

Faire du feedback un outil clé de son management

- Les rituels d'équipe propices au feedback collectif
- Le passage du feedback au feedforward
- Le plan d'action pour la mise en place du feedback
- La diffusion de la culture du feedback au quotidien

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

FACILITER DES TEMPS COLLECTIFS EFFICACES

Avec le management à distance, les temps collectifs sont particulièrement précieux. Ils nécessitent une posture particulière de facilitation du manager et une boîte à outil efficace adaptée aux objectifs de production de l'équipe.

2h — Comprendre les principes de l'intelligence collective

- Les bénéfices de l'intelligence collective
- Le lien avec le travail collaboratif et la valeur ajoutée à en attendre
- La posture du manager facilitateur

2h — Les technique pour Cadrer et Diverger pour identifier les solutions

- L'identification du Pain Point
- Les techniques du brainstorm et de la créativité
- Le contournement pour aller plus loin
- Les analogies
- Zoom sur les techniques adaptées à distance

2h — Converger et prioriser pour engager dans l'action

- Les techniques de priorisation
- La prise de décisions en collectif
- L'arbitrage par consensus collectif
- Zoom sur les techniques adaptées à distance

2h — Bâtir un plan d'actions et suivre la mise en œuvre

- Les techniques agiles pour construire un plan d'actions
- Le suivi grâce au kanban
- Les principes du management visuel

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

MIEUX SE CONNAITRE POUR MIEUX COLLABORER

AVEC PROCESS COM©

La période de confinement a pu isoler les collaborateurs et distendre la cohésion. Ce cursus est l'opportunité de développer l'intelligence émotionnelle du groupe grâce à la connaissance augmentée de soi et des autres, fluidifiant la communication et la collaboration

Suggestion : *Suivez cette formation avec l'ensemble de votre équipe pour favoriser la cohésion*

2h

Découvrir et valider son profil de personnalité

- Recevoir son Inventaire de Personnalité® en version digitale
- Valider son profil lors cette première classe virtuelle
- Découvrir les différents types de personnalités

Profiling PCM

En amont de la formation, répondre au questionnaire en ligne Process Communication®

2h

Développer un langage et un référentiel communs

- Savoir décrypter et nourrir les besoins psychologiques associés
- Prendre conscience des points forts des membres de l'équipe
- Valoriser les différences au service de la cohésion d'équipe
- Apprendre à mieux écouter l'autre

2h

Comprendre ses critères de motivation et activer ceux des autres

- Développer sa flexibilité pour entrer en communication avec chacun de façon personnalisée
- Augmenter la puissance de ses feedbacks au service de la performance collective

2h

Apprendre à sortir des situations conflictuelles

- Savoir identifier et faire tomber les masques de stress au service d'une ambiance détendue et d'une collaboration efficace
- Communiquer dans le bon canal pour être vraiment entendu par son interlocuteur

Programme animé par un Consultant Formateur certifié Coach Process Com® **adaptable sur-mesure**

FORMATIONS À DISTANCE

MÉTHODES AGILES ET INNOVATION

INNOVER AVEC LE DESIGN THINKING

En cette période de crise, nous avons plus que jamais besoin d'idées créatives pour relancer nos activités. Cette formation vous permettra comprendre le Design Thinking et le mettre en pratique sur des cas concrets de développement de projets.

2h
Comprendre le Design Thinking et la phase Exploration

- Principes d'action et exemples marquants
- La problématique « fil rouge »
- La recherche documentaire et cartographie des parties prenantes
- L'empathie : interviews, journal utilisateur…

2h
Définition - Synthétiser sa recherche et identifier le «défi à relever»

- Le Persona et le Customer Journey Map
- L'empathie Map
- Le « défi à relever» grâce aux points de frictions et sa formalisation

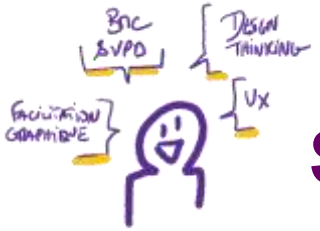
2h
Idéation - Imaginer des nouveaux concepts

- A la recherche de nouvelles idées
- Les techniques de créativité : brainstorming, mashups, analogies…
- Savoir converger vers la solution

2h
Prototype - Prototyper et devenir autonome

- Le prototypage et le test de ses idées auprès des utilisateurs
- L'évaluation de la pertinence de ses prototypes et recommencer
- Le kit d'animation Design Thinking à emporter

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former



S'EXERCER AUX OUTILS DE FACILITATION COLLECTIVE

Permettre à chacun de s'exprimer, orienter, prendre des décisions, n'est pas simple en groupe et à distance après des semaines de confinement parfois difficiles. Cette formation permettra d'acquérir la posture et l'état d'esprit du facilitateur et de maîtriser les techniques d'animation agile.

2h — Comprendre les principes de l'intelligence collective

- Les bénéfices pour l'engagement de l'équipe
- La valeur ajoutée à en attendre
- La posture du manager facilitateur

2h — Cadrer et diverger pour identifier les solutions

- L'identification du Pain Point
- Les techniques du brainstorm et de la créativité
- Le contournement pour aller plus loin
- Les analogies

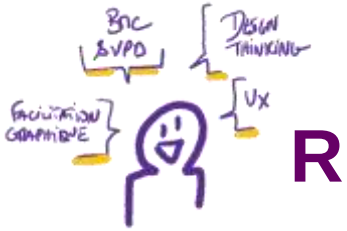
2h — Converger et prioriser pour engager dans l'action

- Les techniques de priorisation
- La prise de décisions en collectif
- L'arbitrage par consensus collectif

2h — Bâtir un plan d'actions et suivre la mise en œuvre

- Les techniques agiles pour construire un plan d'actions
- Le suivi grâce au kanban
- Les principes du management visuel

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, de vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former



REUSSIR LE LANCEMENT DE SON PRODUIT OU SERVICE

La crise va devoir faire émerger de nouveaux modèles économiques : comment faire évoluer vos modèles devenus obsolètes ou concevoir de nouveaux ? Cette formation permettra de savoir utiliser des matrices de proposition de valeur pour tester, élaborer et faire évoluer des produits et services et s'assurer qu'ils répondent au mieux aux attentes des clients.

2h

Formaliser son idée grâce au VPD (Value Proposition Design)

- La méthode VPD et les outils associés
- Le test de sa proposition de valeur
- L'utilisation duValue Proposition Canvas

2h

Présenter son projet grâce au BMC (Business Model Canvas)

- La puissance du BMC
- Les différents blocs du BMC
- L'utilisation du BMC pour son projet

2h

Convaincre sur son projet : l'art du Pitch

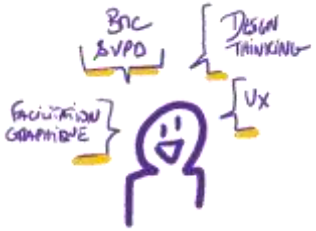
- Apprendre à écrire son pitch
- La technique du storytelling
- Tester son pitch

2h

S'exercer à pitcher son idée en s'appuyant sur les outils VPC et BMC

- Présentation d'un projet grâce aux BMC et VPC
- Les techniques de prise de parole en public
- La gestuelle dans la puissance du message

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former



UTILISER LA FACILITATION GRAPHIQUE

Avec l'explosion du travail à distance, il est clé de structurer l'information et de la rendre visuelle pour faciliter les interactions. Cette formation vous permettra de comprendre le lien entre facilitation, scribing et facilitation graphique et savoir comment créer des productions visuelles impactantes.

2h

Découvrir le lien entre facilitation, scribing et facilitation graphique

- Son usage et ses bénéfices
- Le paysage des pratiques visuelles
- Le vocabulaire et la grammaire visuelle : picot, lettrage, connecteurs…

2h

Structurer l'information et la rendre visuelle

- Le principe du story telling
- Les incontournables du dessin
- Les 10 bonnes pratiques pour un dessin efficace

2h

S'exercer au Scribing

- La place du texte dans le dessin
- Se décomplexer sur son niveau de dessin
- Enrichir ses techniques de facilitation

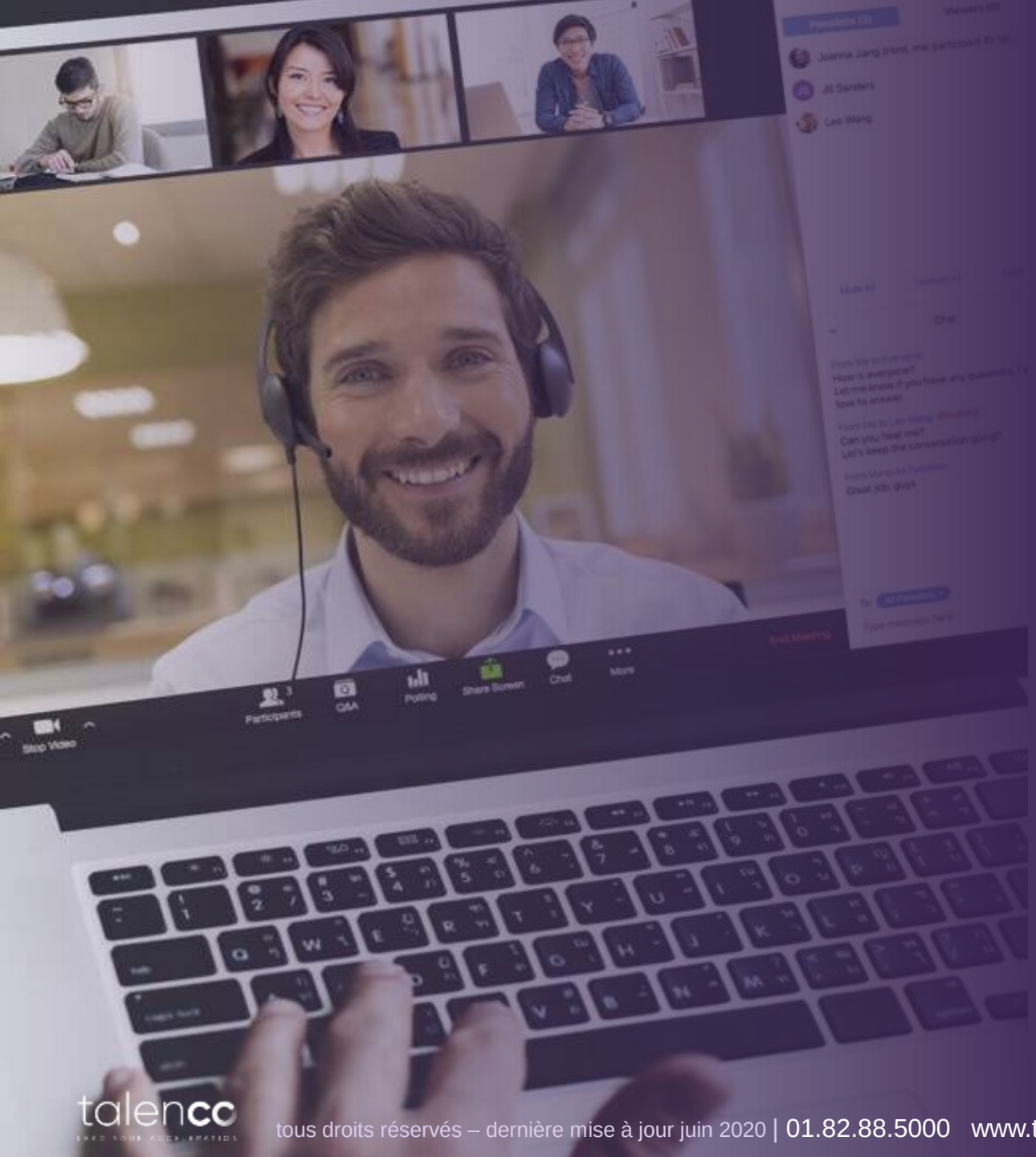
2h

Présenter et challenger ses productions visuelles

- La présentation de sa production graphique
- Le feedback collectif
- L'amélioration en continu dans la facilitation graphique (entraînement)

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

tous droits réservés – dernière mise à jour juin 2020 | 01.82.88.5000 www.talenco.com contact@talenco.com



FORMATIONS À DISTANCE

RELATIONS CLIENTS / E-COMMERCE

RELANCER SES CLIENTS ET MENER UN ENTRETIEN COMMERCIAL EN VISIO-CONFERENCE

A l'heure où le télétravail devient une nouvelle norme, la relation commerciale, continue, elle aussi, à se dématérialiser.
Les entretiens clients en visioconférence se multiplient. Pour les équipes commerciales, cela nécessite d'adapter sa posture et de piloter différemment son rendez-vous client.

2h — Reprendre contact avec le client & obtenir un RDV en visio

- Susciter un RDV visio par mail
- Verrouiller son RDV par écrit
- Préparer son accroche de reprise de contact (empathie & bienveillance)

2h — Preparer son RDV en visio

- Assurer sa prise en main de l'outil de visio-conférence,
- Clarifier ses objectifs de RDV
- Se préparer : état d'esprit, postures, arguments et réponse aux objections

2h — Conduire son RDV en visio

- Débuter la visio pour (ré)engager le client
- Mener efficacement son rdv en visio pour aider le client à se projeter
- Adapter les postures et comportements commerciaux au RDV en visio

2h — Traiter les objections & clôturer sa vente en visio

- Traiter les objections
- Accompagner son client à la vente en visio
- Conclure sa vente en visio

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

E-COMMERCE : ACTIVEZ LES BONS LEVIERS DE PERFORMANCE AUPRÈS DE VOS E-DISTRIBUTEURS

Le e-commerce a battu des records pendant la crise du COVID et devrait se maintenir à des niveaux très élevés. Tous les secteurs sont concernés. Pour les marques, la performance commerciale passera plus que jamais par la capacité à activer les bons leviers auprès des e-commerçants qui distribuent leurs produits.

2h — Développer la culture e-commerce

- Connaître le vocabulaire du e-Commerce et les KPIs pour pouvoir interagir
- Comprendre les bases de l'U.X et les règles fondamentales de l'ergonomie

2h — Définir sa stratégie d'assortiment online

- Comprendre pourquoi et comment les stratégies d'assortiment peuvent varier
- en fonction du type d'enseigne et des e-retailers
- Ancrer comment travailler une stratégie d'assortiment spécifique online

2h — Agir sur le e-merchandising

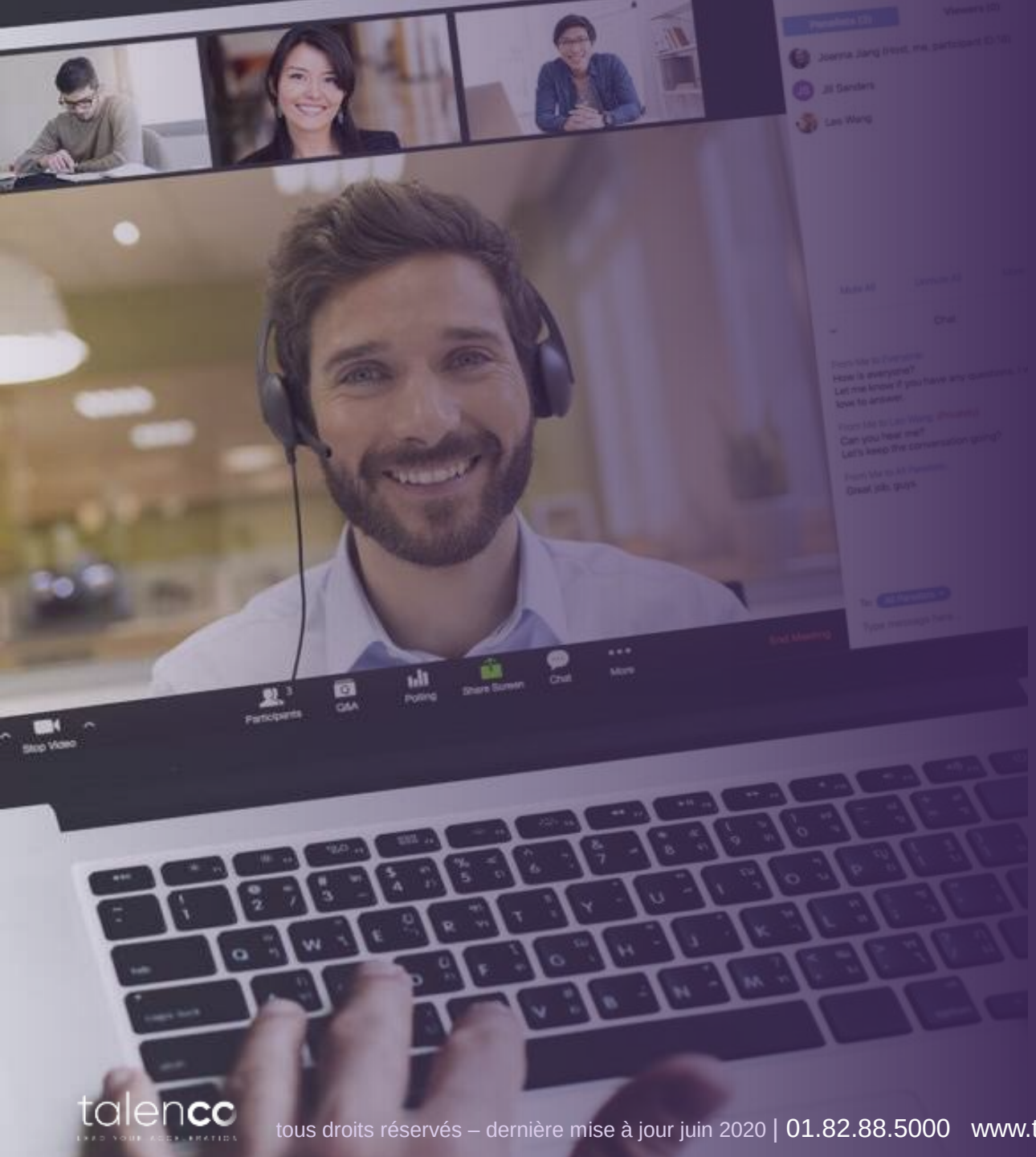
- Identifier et pondérer les leviers e-Merchandising
- Comprendre comment agir sur ces leviers en partenariat avec les enseignes
- Zoom spécifique sur la fiche produit (visuels, libellés, rich content : avis, vidéo, etc.)

2h — Bien construire et négocier son plan e-trade

- Renforcer sa capacité de négociation de dispositifs
- e-trade efficaces
- Savoir demander les bons KPIs et calculer son R.O.I
- Se positionner en acheteur média et changer de posture Savoir quoi inscrire dans les accords

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

tous droits réservés – dernière mise à jour juin 2020
| 01.82.88.5000 www.talenco.com contact@talenco.com



FORMATIONS À DISTANCE

MARKETING & COMMUNICATION DIGITAL

tous droits réservés – dernière mise à jour juin 2020 | 01.82.88.5000 www.talenco.com contact@talenco.com

MAÎTRISER LES STRATÉGIES D'ACQUISITION DE TRAFIC

A l'heure où les interactions digitales et le e-commerce explosent, il est de plus en plus difficile d'être visible sur les moteurs de recherche et de générer du trafic sur son site web. Cette formation vous permettra de comprendre les meilleures stratégies d'acquisition de trafic.

2h

Les bases du référencement
Concept et contenu

- La mise en place du référencement
- Le fonctionnement des moteurs de recherches
- Les bonnes pratiques pour le contenu de votre site
- La mise à jour des contenus

2h

Maîtriser les techniques de référencement naturel

- L'accessibilité
- Les métadonnées
- Les optimisations des pages
- Les optimisations du site dans sa globalité

2h

Développer la notoriété et le Netlinking

- Le principe de Netlinking
- Le black hat SEO
- Les pénalités Google

2h

Mettre en place SEA et outils d'audit

- Les leviers d'acquisition de trafic
- Gérer des campagnes Google Ads
- Les outils de gestion d'audience
- Les outils d'Audit

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

tous droits réservés – dernière mise à jour juin 2020 | 01.82.88.5000 www.talenco.com contact@talenco.com

ANIMER SA PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Dans ce contexte de distanciation sociale et d'utilisation massive des réseaux sociaux, cette formation vous permettra de savoir comment prendre efficacement la parole sur les réseaux sociaux et l'intégrer dans son plan de communication globale.

2h

Comprendre l'écosystème des médias sociaux

- L'impact et puissance des Médias Sociaux
- Objectifs, atouts et faiblesses de chaque média social
- Les nouveaux usages et les nouveaux comportements sur les médias sociaux

2h

Sélectionner ses médias sociaux en fonction de ses objectifs

- Connaître et pratiquer Les médias sociaux les plus répandus
- Savoir définir ses objectifs
- Les problématiques conversationnelles
- L'importance du personnal branding

2h

Définir et animer sa présence sur les médias sociaux

- La boîte à outils des médias sociaux
- L'identité visuelle et identitaire et le ton conversationnel pour les échanges
- La stratégie de contenus et de présence

2h

Mesurer la performance de ses actions sociales

- Les KPI utiles en fonction de ses objectifs
- La mise en place des outils de veille et d'analyse
- Les enjeux de l'e-réputation

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

CRÉER DES CONTENUS EFFICACES POUR LE DIGITAL

Il y a rarement eu autant d'attention sur le web. C'est le moment où jamais pour se lancer dans une stratégie de contenu. Cette formation vous permettra de maîtriser les spécificités de l'écriture digitale et de savoir utiliser différentes formes de contenus.

2h

Définir sa raison d'être et ses objectifs de communication

- Définir ses valeurs de marque
- Transformer sa communication en service
- Organiser ses objectifs en fonction de son tunnel de conversion
- Découvrir les bases de l'Inbound Marketing

2h

Comprendre l'intérêt des différents supports et formes d'expression

- Les supports adaptés suivant sa cible et ses objectifs (blog, site, newsletter, Médias Sociaux…)
- Le comportement et les attentes du lecteur
- Pour qui publie-t-on, dans quel but ?

2h

Définir une ligne éditoriale

- La bonne forme en fonction de ses objectifs
- La nécessité de définir un concept et un contrat de lecture
- L'adaptation du contenu à sa cible

2h

Gérer les contenus au quotidien et exploiter des contenus existants

- Le recueil de l'information sur le web et les systèmes de veille
- La curation de contenu et le « rewritting »
- La gestion de contenu au quotidien

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

DÉPLOYER DES INTERFACES DIGITALES CENTRÉES SUR L'UX

Nous vivons une situation inédite où le comportement du consommateur/client évolue rapidement et les achats en ligne explosent. Cette formation vous permettra de mieux comprendre les étapes du parcours d'achat digital et de savoir utiliser les outils et méthodes de l'UX Design pour concevoir de nouveaux services digitaux centrés clients.

2h

Connaître le fonctionnement d'un site et des app mobiles

- Le front-office (ce que l'on voit)
- La base de données (le coffre-fort à datas)
- Le back-office (ce que l'on programme et administre)

2h

Placer l'utilisateur au cœur de la conception de son site (UX)

- Comprendre la notion d'UX
- Evaluer l'état de l'expérience en ligne sur son site
- Optimiser l'UX sur son dispositif digital

2h

Mettre en place les bons tunnels de conversion avec les bons capteurs

- Définir des marqueurs-clefs de performance (KPI)
- Suivre et optimiser la performance
- Concevoir l'interface en fonction des objectifs de performance

2h

Les clés d'un site e-commerce efficace

- Les spécificités d'un site marchand
- Les méthodes de suivi et d'optimisation du e-merchandising
- L'expérience client en ligne

Programme **adaptable sur-mesure** en fonction de votre contexte, vos enjeux et du nombre de collaborateurs à former

FORMATIONS À DISTANCE

CYCLES CERTIFIANTS

3 CYCLES CERTIFIANTS POUR FORMER AU DIGITAL ET A L'AGILITE

Contactez nous pour recevoir les programmes complets

Cycle Certifiant Communication digitale

14 classes virtuelles de 3h30 + Jury de certification

LES OBJECTIFS

+ Appréhender les dimensions du Digital dans la fonction Communication
+ Définir une stratégie de contenu efficace sur les supports online
+ Maîtriser les techniques pour booster la visibilité de sa marque et ses produits/services/événements
+ Mesurer l'efficacité de ses actions de Communication Digitale

Cycle Certifiant Marketing digital

14 classes virtuelles de 3h30 + jury de certification

LES OBJECTIFS

+ Appréhender toutes les dimensions du Digital dans la fonction Marketing
+ Maîtriser l'ensemble des supports digitaux et du e-commerce
+ Mettre en place des dispositifs efficaces sur tous les canaux
+ Développer de nouvelles techniques d'acquisition et de fidélisation clients

Cycle Certifiants Faciliter tous les projets grâce aux méthodes agiles

20 classes virtuelles de 3h30 + jury de certification

LES OBJECTIFS

+ Comprendre et intégrer les approches centrées client (UX Design)
+ Maîtriser les techniques de facilitation agile
+ Piloter un projet en mode agile (scrum)
+ Maîtriser des méthodes innovantes de création de valeur
+ Présenter un projet de façon convaincante

talenco

LEAD YOUR ACCELERATION

MIEUX NOUS CONNAITRE

tous droits réservés – dernière mise à jour juin 2020 | 01.82.88.5000 www.talenco.com contact@talenco.com

NOS 3 ENJEUX POUR RÉPONDRE À LA

TRANSFORMATION ACTUELLE

DÉPLOYER VOTRE STRATÉGIE EFFICACEMENT

Aligner l'entreprise sur des priorités d'action
Impliquer l'ensemble de la ligne hiérarchique
Générer un engagement collectif à commencer par le codir/comex
Responsabiliser chaque collaborateur
Piloter finement la mise en œuvre

Accompagnement sOKRat ©
Définition des OKR de l'entreprise
360° et coaching membres CODIR

TRANSFORMER MODES DE TRAVAIL ET MANAGEMENT

Mettre en œuvre de nouveaux modes de travail agiles et collaboratifs
S'approprier les nouveaux espaces de travail
Définir de nouveaux référentiels managériaux
Accompagner la communauté managériale et les collaborateurs vers ces nouveaux modes de travail

Séminaires Leaders
Workshops
Co-Développement
360 feedback
Parcours de formation
Atelier Design Thinking
Startup Experience
Digital Learning

FORMER LES METIERS AU DIGITAL ET A L'AGILITÉ

Défnir le plan de transforamtion des collaborateurs
Sensibiliser et former aux évolutions des métiers
S'approprier de nouveaux outils
Certifier les compétences
Coacher
Développer la culture digitale

Conférences
Digital Days – Agile Days
Learning expedition
Formations
Certifications
Rapid Learning
Reverse Mentoring

QUELQUES-UNES DE NOS

RÉFÉRENCES

BANQUE / ASSURANCE / MUTUELLE

BIENS DE CONSOMMATION / LUXE

RETAIL

SERVICES / MEDIAS

INDUSTRIE / ENERGIE

QUELQUES CHIFFRES :

- 80 Consultants
- 120 missions sur mesure par an
- Plus de 50 certifications par an

talenco

LEAD YOUR ACCELERATION

talenco Hangar à Paname
165 bis rue de Vaugirard
75015 PARIS
01 82 88 50 00

talenco Nantes
13 rue Crucy
44000 NANTES
02 49 88 00 00

contact@talenco.com

www.talenco.com