

ALM
DATA & DEV

CAMPUS BY ALKM



CAMPUS BY ALKM

Dans un monde où tout évolue à une vitesse fulgurante, se former est plus qu'une nécessité : c'est se garantir de nouvelles opportunités. Les compétences d'hier ne suffisent plus pour relever les nouveaux défis. Aujourd'hui, l'agilité et l'adaptabilité sont les pierres angulaires du succès.

Chaque formation est un pas vers une meilleure compréhension, une nouvelle vision et des outils pour naviguer dans l'inconnu.



La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'action :
Actions de formation

01

Comment définir et affirmer
une différence sur un marché?

02

Comment transformer
La data client en CA ?

03

**Spécial nouvelles idées,
marques & franchises.** Comment
réussir le lancement de son
activité ?

04

Les nouveaux enjeux du
marketing

05

Comment construire un plan de
com performant ?

06

Comment optimiser son
dispositif omnicanal ?

07

comment piloter efficacement
un projet de développement ?

08

PARIS - NYC - TOKYO : les
nouveaux enjeux retail

09

IIA & Efficacité Marketing



COMMENT DÉFINIR ET AFFIRMER UNE DIFFÉRENCE SUR UN MARCHÉ?

Pourquoi cette formation?

Face aux nouvelles normes imposées par l'internet et l'explosion du choix pour les consommateurs, affirmer une différence sur son marché, c'est-à-dire un positionnement, est plus que jamais primordial pour les marques et les enseignes.

Objectifs

- Analyser un marché et faire un SWOT pour définir un positionnement
- Segmenter un marché et définir une cible de conquête
- Définir une différence et optimiser le mix retail associé

7 modules

- Pourquoi un positionnement ? Pourquoi une différence ?
- Analyser son environnement : Marché, clients & concurrence
- Etablir son SWOT
- Définir son positionnement & USP
- Segmentation de marché – Cible – Buyer persona
- Définir le mix retail associé (produits, prix, services, mode de distribution & communication);
- Les outils de co-construction : Design thinking & Etudes clients



PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs/ Chef d'entreprise. Créateur ou repreneur d'entreprise.
Directeur / Responsable / Chef projet marketing.
Marque / Enseigne de distribution / Fabricant. Tout secteur produits & services.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

1 journée (7h) – en présentiel (lieu précisé sur le devis) ou distanciel



BUDGET

Sur devis. A partir de 790 € ht /par personne.
En option : session de coaching visio pour le suivi post formation. 4 h à partir de 490 €HT ; 8 H à partir de 790 € ht

Réf = ALKM 2024 01 v2

COMMENT TRANSFORMER LA DATA CLIENT EN CHIFFRE D'AFFAIRES ?

Pourquoi cette formation ?

Pour les distributeurs d'aujourd'hui, la maîtrise de la data est un enjeu vital. Selon une étude McKinsey Global Institute, les entreprises orientées data ont 23 fois plus de chance d'acquérir des clients et 6 fois plus de les retenir. Pourtant, de nombreux chefs d'entreprises avouent ne pas maîtriser suffisamment leurs données.

Objectifs

- Administrer un fichier client et en piloter qualité
- Prendre des décisions éclairées grâce à la data
- Optimiser et personnaliser un plan d'actions marketing grâce à la data

7 modules

- Importance de la connaissance client.
- Importance du capital data d'une entreprise.
- Gestion d'un fichier client.
- Segmenter un marché et un fichier client. Segmentation RFM. Typologie de clients.
- Analyses prédictives et scoring d'appétence. Ciblage.
- Personnalisation de l'offre, de l'UX et du discours commercial grâce à la data.
- Introduction à l'intelligence artificielle.



PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs/ Chef d'entreprise. Créateur ou repreneur d'entreprise.
Directeur / Responsable / Chef projet marketing.
Marque / Enseigne de distribution / Fabricant. Tout secteur produits & services.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

3 journées (7h) – en présentiel (lieu précisé sur le devis) ou distanciel



BUDGET

Sur devis. A partir de 2 290 € ht /par personne.

En option : session de coaching visio pour le suivi post formation. 4 h à partir de 490 €HT ; 8 H à partir de 790 € ht

Réf = ALKM 2024 02 v2

NOUVELLES ACTIVITES, MARQUES ET FRANCHISES

COMMENT RÉUSSIR LE LANCEMENT DE SON ACTIVITÉ ?



Pourquoi cette formation?

Lancer une activité en tant que solo entrepreneur peut sembler à la fois exaltant et intimidant. Dans un environnement compétitif, il est essentiel de structurer son projet avec les bonnes stratégies dès le départ. Cette formation vise à accompagner les porteurs de nouvelles idées, marques ou franchises dans les étapes cruciales du lancement d'activité, de la définition d'une vision claire d'une offre différenciante à la mise en place d'outils marketing efficaces.

Objectifs

- Comprendre et appliquer les outils marketing adaptés au lancement de votre activité
- Analyser votre marché, formuler votre différence, optimiser votre mix retail
- Concevoir, mettre en œuvre et piloter votre plan de lancement

5 modules

- Concevoir une offre différenciante
- Pitcher » son projet
- Concevoir et chiffrer son plan d'action marketing
- Vendre sur le web et les médias digitaux
- Prendre les bonnes habitudes en matière de data et de CRM



PUBLIC CIBLE

Solo entrepreneurs & indépendants.
(Nouvelles idées, franchises, marques...)
Tout secteur produits & services.

Admission après entretien individuel et validation du dossier de candidature.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

20 heures de formation sur 10 semaines (1 workshop de 2 heures / semaine) en visio.



BUDGET

Précisé sur le devis. A partir de 990 € ht par personne.

En option : session de coaching visio pour le suivi post formation. 4 h à partir de 499 €HT ; 8 H à partir de 799 € ht

Réf = ALKM 2024 07 v2

LES NOUVEAUX ENJEUX DU MARKETING



Pourquoi cette formation?

À l'heure de l'internet, où les consommateurs ont pris le pouvoir via les réseaux sociaux et les avis clients, la question de l'optimisation du plan de communication est devenue un enjeu stratégique pour les marques et les enseignes. Face à des attentes en perpétuelle évolution, comment aligner ses pratiques marketing pour mieux répondre aux nouveaux comportements et besoins de ses clients ?

Objectifs

- Identifier les attentes du nouveau consommateur et les traduire en évolutions retail
- Découvrir et mettre en œuvre les nouvelles pratiques marketing

3 modules

- Le monde change : évolution du comportement du consommateur et adaptation des modèles gagnants de la distribution
- Les immuables du marketing
- Le changement marketing : évolution de la réponse marketing à l'évolution du monde



PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs/ Chef d'entreprise. Créateur ou repreneur d'entreprise.
Directeur / Responsable / Chef projet marketing.
Marque / Enseigne de distribution / Fabricant. Tout secteur produits & services.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

4 journées (7h) – en présentiel (lieu précisé sur le devis) ou distanciel



BUDGET

Sur devis. A partir de 2 900 € ht /par personne.

En option : session de coaching visio pour le suivi post formation. 4 h à partir de 490 €HT ; 8 H à partir de 790 € ht

Réf = ALKM 2024 04 v2

COMMENT CONSTRUIRE UN PLAN DE COM PERFORMANT ?

Pourquoi cette formation?

Dans un environnement où les stratégies gagnantes reposent autant sur la créativité que sur le respect des règles métier, élaborer un plan marketing demande de solides bases et une connaissance approfondie des principes fondamentaux. Suivre les règles métier, c'est garantir la cohérence, la fiabilité et l'efficacité de vos actions marketing.

Objectifs

- Distinguer les différents médias à disposition et interroger leurs caractéristiques
- Comprendre et appliquer les différentes étapes de la construction d'un plan de communication
- Concevoir un plan de communication efficace

8 modules

- Les objectifs du plan de communication
- Panorama des médias à disposition
- Le marketing d'influence et les réseaux sociaux.
- Etape 1 – Comprendre avant d'agir
- Etape 2 – Concevoir le plan
- Etape 3 – Chiffrer le plan
- Etape 4 – Mettre en œuvre le plan
- Etape 5 – Analyser la performance du plan



PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs/ Chef d'entreprise. Créateur ou repreneur d'entreprise.
Directeur / Responsable / Chef projet marketing.
Marque / Enseigne de distribution / Fabricant. Tout secteur produits & services.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

2 journées (7h) – en présentiel (lieu précisé sur le devis) ou distanciel



BUDGET

Sur devis. A partir de 1 490 € ht /par personne.

En option : session de coaching visio pour le suivi post formation. 4 h à partir de 490 €HT ; 8 H à partir de 790 € ht

Réf = ALKM 2024 08 v2

COMMENT OPTIMISER SON DISPOSITIF DE VENTE OMNICANAL ?

Pourquoi cette formation ?

Dorénavant, les consommateurs combinent les canaux entre eux pour réaliser leurs achats. 80 % se rendent sur internet avant de réaliser un achat. L'inverse est vrai aussi : plus de 75 % vont en magasin avant de réaliser un achat sur le web. Dès lors ils attendent une navigation fluide entre les canaux, « sans couture ». Voilà tout l'enjeu de l'omnicanalité pour les marques, les enseignes de distribution et les fabricants.

Objectifs

- Identifier l'impact des changements de comportement client sur la distribution
- Hiérarchiser les meilleures pratiques omnicanales à mettre en œuvre au regard de ses objectifs business
- Concevoir un parcours client omnicanal et piloter sa performance

4 modules

- Les nouvelles attentes des consommateurs
- Les clefs de succès stratégiques de l'omnicanalité : les nouveaux rôles stratégiques des canaux physiques et digitaux.
- Les clefs de succès opérationnels de l'omnicanalité : la maîtrise de la data, la création d'un référentiel client unique et le choix d'un CRM adapté.
- Le nouveau vendeur et ses outils : la pièce maîtresse de l'omnicanalité.



PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs/ Chef d'entreprise. Créateur ou repreneur d'entreprise.
Directeur / Responsable / Chef projet marketing.
Marque / Enseigne de distribution / Fabricant. Tout secteur produits & services.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

1 journée (7h) – en présentiel (lieu précisé sur le devis) ou distanciel



BUDGET

Sur devis. A partir de 790 € ht /par personne.
En option : session de coaching visio pour le suivi post formation. 4 h à partir de 490 €HT ; 8 H à partir de 790 € ht

Réf = ALKM 2024 05 v2

COMMENT PILOTER EFFICACEMENT UN PROJET DE DEVELOPPEMENT ?



Pourquoi cette formation?

La clef de succès de tout projet de transformation ou de développement : faire adhérer l'ensemble de ses équipes à ce projet, et cela quelle que soit la taille de l'entreprise, de la TPE au plus grand groupe. Savoir piloter un projet et conduire le changement sont des atouts indispensables pour réussir.

Objectifs

- Comprendre et appliquer la bonne méthode de pilotage d'un projet commercial
- Distinguer les enjeux de conduite du changement

7 modules

- Pourquoi une méthode projet ?
- Les facteurs clefs de succès d'un bon projet.
- Rôles et responsabilités dans un projet.
- Le planning projet, les étapes, les jalons.
- Le pilotage des risques projets et les comités de pilotage.
- La communication projet & la célébration des victoires.
- Co-construction projet interne et externe avec ses clients.



PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs/ Chef d'entreprise. Créateur ou repreneur d'entreprise.
Directeur / Responsable / Chef projet marketing.
Marque / Enseigne de distribution / Fabricant. Tout secteur produits & services.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

1 journées (7h) – en présentiel (lieu précisé sur le devis) ou distanciel



BUDGET

Sur devis. A partir de 790 € ht /par personne.
En option : session de coaching visio pour le suivi post formation. 4 h à partir de 490 €HT ; 8 H à partir de 790 € ht

Réf = ALKM 2024 09 v2



PARIS - NYC - TOKYO LES NOUVEAUX ENJEUX DE LA DISTRIBUTION

Pourquoi cette formation?

Le monde change, et le changement du monde s'accélère : internet a profondément changé les habitudes d'achat et les attentes des consommateurs. A nouveaux consommateurs, nouveaux commerçants ! Et à nouveaux commerçants, nouveaux succès ! Partageons ensemble les fondamentaux de la distribution omnicanale d'aujourd'hui à partir d'exemples observés lors de stores tours exclusifs réalisés par ALKM à New-York, Paris et Tokyo.

Objectifs

- Identifier les attentes du nouveau consommateur d'aujourd'hui
- Sélectionner les meilleures pratiques de la distribution pour répondre aux nouvelles attentes du consommateur
- S'inspirer d'exemples innovants et performants pour sa propre activité

3 modules

- Le nouveau consommateur et ses attentes
- Les 7 clefs de succès : se démarquer, théâtraliser, accueillir, rendre service, conseiller, rendre acteur et fédérer.
- Zoom Retail tech, data & IA



PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs/ Chef d'entreprise. Créateur ou repreneur d'entreprise.
Directeur / Responsable / Chef projet marketing.
Marque / Enseigne de distribution / Fabricant. Tout secteur produits & services.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

1 journée (7h) – en présentiel (lieu précisé sur le devis) ou distanciel



BUDGET

Sur devis. A partir de 790 € ht /par personne.
En option : session de coaching visio pour le suivi post formation. 4 h à partir de 490 €HT ; 8 H à partir de 790 € ht

Réf = ALKM 2024 03 v2



INTELLIGENCE ARTIFICIELLE & EFFICACITE MARKETING

Pourquoi cette formation?

Le marketing trouve dans l'intelligence artificielle sa révolution capitale. L'émergence de l'IA dans ce secteur n'est pas seulement une tendance, mais une transformation profonde qui repousse les limites traditionnelles et ouvre de nouvelles avenues pour l'innovation et l'efficacité marketing.

Cette formation vous dévoilera comment l'intelligence artificielle peut enrichir et transformer les stratégies marketing, vous permettant ainsi de saisir des opportunités inédites et d'instaurer des changements significatifs au sein de votre organisation

Objectifs

- Comprendre dans quel contexte d'évolution du comportement consommateurs l'IA s'inscrit.
- Identifier les possibles apports de l'IA pour le marketing, tant stratégique qu'opérationnel.
- Maîtriser les différentes phases d'un projet d'intégration d'IA

4 modules

- Module 1 : IA & Marketing : Pourquoi ?
- Module 2 : IA & Marketing : Pourquoi faire ?
- Module 3 : Zoom IA & Data : Quel pré-requis ?
- Module 4 : IA & Marketing : Comment faire ?



PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs/ Chef d'entreprise. Créateur ou repreneur d'entreprise.
Directeur / Responsable / Chef projet marketing.
Marque / Enseigne de distribution / Fabricant. Tout secteur produits & services.



PRE REQUIS

Être engagé dans la création, la reprise ou le pilotage d'une entreprise en tant que chef d'entreprise, entrepreneur indépendant ou responsable marketing.

En cas de session en présentiel : Disposer d'un ordinateur portable avec possible navigation internet. WIFI disponible in situ.

En cas de session en distanciel : Avoir accès à un ordinateur et une connexion Internet.



DUREE ET LIEU

2 journées (7h) – en présentiel (lieu précisé sur le devis) ou distanciel



BUDGET

Sur devis. A partir de 1 690 € ht /par personne.

Réf = ALKM 2025 10 v1

UN BESOIN DE FORMATION SPÉCIFIQUE ?



ALKM est à votre disposition pour vous aider à faire monter en puissance vos équipes. Mieux comprendre les grands enjeux de la distribution d'aujourd'hui. Mieux maîtriser les savoirs faire métiers du marketing, du e-commerce. Mieux appréhender le pilotage de vos projets.

N'hésitez pas à prendre contact avec nous si vous n'avez pas trouvé dans les exemples cités dans cette page le sujet ou la thématique qui vous intéresse. Si nous avons la bonne expertise, alors nous serons ravis de répondre favorablement à votre demande.

UN BESOIN D'ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL ?

L'un de vos collaborateurs a un besoin de accompagnement individuel ? Nous l'accompagnerons dans sa montée en puissance pour lui permettre de réussir pleinement dans ses fonctions.

Modalités générales des formations



Conditions et délai d'accès

Si l'une des formations ALKM vous intéresse, contactez-nous au 06.77.26.38.06 ou à contact@alkm.fr.

Selon votre besoin et vos attentes, nous calerons un échange téléphonique afin d'adapter la formation et ses modules puis nous vous adresserons un devis.

Les dates de la formation et l'ensemble des conditions particulières seront précisées dans le devis et sous 30 jours au maximum.



Modalités pédagogiques

ALKM vous propose plusieurs dispositifs (présentiel/ distanciel; individuel/groupe; dans vos locaux / dans des locaux loués par ALKM pour l'occasion; intra/inter entreprises.

Les modalités pédagogiques seront précisées dans le devis.

Le formateur, expert dans son domaine, s'appuie également sur la participation et l'expérience des stagiaires pour compléter et développer leurs compétences et pratiques professionnelles.



Accessibilité

Consultez-nous pour préparer et adapter au mieux cette formation accessible aux personnes en situation de handicap.

Pour toute condition spécifique d'accueil, merci de contacter le formateur pour adaptation ».



Moyens techniques et supports pédagogiques

- Participation active où l'expérimentation des participants est privilégiée.
- Mises en situation de réflexion, cas concrets.
- Méthodologie d'apprentissage attractive, interactive et participative.
- Equilibre théorie / pratique
- Supports de cours fournis au format numérique
- Ressources documentaires en ligne et références mises à disposition par le formateur.
- Pour les formations en présentiel, la salle de cours sera équipée d'un réseau WiFi, d'un tableau blanc ou paperboard.
- Pour les formations en distanciel, un outil de visioconférence simple d'utilisation (par défaut : TEAMS) permettra également aux participants de partager leur écran. Chaque participant devra disposer d'une bonne connexion Internet, d'une webcam et d'un casque micro.



Moyens et modalités d'évaluation et de suivi

- G- En amont de la formation, un recueil des besoins permet de récolter des informations sur le stagiaire et ses attentes. Il réalise ensuite un auto-positionnement qui permet de mesurer son niveau de départ.
- Tout au long de la formation, le formateur évalue les acquis par des questions orales, exercices / projet fil rouge, des QCM, des cas pratiques et mises en situation.
 - A la fin de la formation, les stagiaires s'auto-positionnent pour mesurer l'acquisition de leurs compétences. Ils évaluent également la formation « à chaud » dans le cadre de notre amélioration continue; puis « à froid », pour évaluer les apports réels de la formation et leurs mises en application dans leur quotidien.
- Le formateur évalue chaque stagiaire et leurs compétences acquises pendant la formation. Il évalue également l'action de formation dans sa globalité.
 - Le stagiaire émargera par demi-journée et recevra une attestation de formation.

ALKM, ACCELERER VOTRE DEVELOPPEMENT.

ALKM accélère vos **projets de développement** en mettant **la data au cœur des stratégies** autour de 3 axes fondamentaux : **la vue client 360, l'omnicanalité & l'efficacité des stratégies d'innovation et de mises en marché.**



VUE CLIENT 360

Qualité, enrichissement data, référentiel RCU - Dataviz & culture data - Data analyse - Segmentation - IA



OMNISCANALITE

Rôles stratégiques des canaux - CRM, synchronisation - Gestion de campagnes & marketing automation - Programme de fidélisation



INNOVATIONS

Etudes de marché et data - Proposition de valeur et mix retail associé - Suivi et analyse de performance



Téléchargez gratuitement votre guide data "Les 7 péchés capitaux de la data" sur alkm.fr

www.alkm.fr



CONTACTONS NOUS !

 **06 77 26 38 06**

 **contact@alkm.fr**

 **www.alkm.fr**

ALM
k
DATA & DEV