

Concevoir et mettre en œuvre un plan de transformation digitale en entreprise

RS6242 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320, 326
Formacode(s)	32066, 34085
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/01/2023
Date d'échéance	25/01/2026

Certificateur(s)

WEB ASSOCIATION BERGERAC · SIRET : 81290071000029

Partenaires habilités

5 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 5 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
BEFORMA	85222156300038	Former et organiser l'évaluation
OO2	53157067900039	Former et organiser l'évaluation
REEJ CONSULTING	87842779800029	Former et organiser l'évaluation
TURQUOISE ACADEMY	83027876800023	Former et organiser l'évaluation
VINCENT MARTINAT	81043961200047	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Cette certification s'adresse aux directeurs commerciaux et aux managers d'équipes commerciales, aux responsables et assistants commerciaux, ainsi qu'à tout collaborateur de TPE/PME en charge de la relation client et/ou de la communication et du marketing de leur structure. Elle les amène à développer les compétences nécessaires pour :

- auditer la maturité digitale des processus commerciaux d'une structure
- opérer à la transformation digitale des processus commerciaux
- mettre en œuvre des actions webmarketing prospectives et/ou de fidélisation
- mettre en place des indicateurs de réussite et mesurer leur efficacité

L'objectif est de permettre aux ressources humaines des TPE/PME de développer l'efficacité commerciale de leur structure grâce à la transformation digitale.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

C1. Effectuer l'audit des processus commerciaux d'une entreprise, en analysant les outils de suivi commercial, administratif, marketing et de communication, ainsi que leur utilisation, afin d'identifier la maturité digitale de l'organisation des forces de vente.

C2. Concevoir une feuille de route de la transformation digitale des processus commerciaux, en sélectionnant les outils adéquats, en abordant le caractère transverse de sa mise en œuvre et en y associant budget et calendrier de réalisation, afin d'organiser son exécution.

C3. Mettre en œuvre des actions visant à l'amélioration de l'efficacité commerciale, en digitalisant les outils de suivi administratif et commercial, en développant la prospection digitale et en utilisant les actions webmarketing adaptées aux ressources et besoins de la structure, afin de conduire le projet de transformation digitale des processus commerciaux de l'entreprise.

C4. Mettre en place des critères de mesure de la transformation digitale des processus commerciaux permettant, en cas de besoin, l'ajustement des outils, des actions webmarketing, du calendrier et du budget afin d'améliorer de manière continue l'efficacité commerciale d'une entreprise.

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

La certification s'adresse à des professionnels issus de TPE ou PME, ayant pour habitude de travailler quotidiennement avec l'outil informatique (recherche internet, e-mails, traitement de texte, paiement en ligne...). La motivation du candidat et la pertinence de son projet de formation sont évaluées lors d'un entretien de positionnement préalable à la préparation de la certification.

Un dossier de candidature à la certification, renseigné par l'organisme de formation est complété et transmis à l'organisme certificateur (LA WAB) pour validation.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de délivrance est composé :

- d'un représentant de l'organisme certificateur La WAB en tant que Président du Jury
- d'un professionnel extérieur à l'organisme certificateur ayant une expérience d'au moins trois années en transformation digitale des organisations

Base légale

Date de décision	25/01/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/01/2026
Date de dernière délivrance possible	25/07/2026

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RS5594

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.la-wab.fr/gagner-en-efficacite-commerciale-grace-a-la-transformation-digitale>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6242/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	14
Parcours menés à terme	14
Taux d'achèvement	100 %
Période	06/2023 – 09/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	16
Montant total engagé	33 506 €
Coût moyen par dossier	2 094 €
Durée moyenne	35 h
Période	05/2023 – 09/2025
France compétences	87 %
Entreprise	8 %
OPCO	4 %
Reste à charge titulaire	1 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.