



FICHE TECHNIQUE
CONCEVOIR ET COMMERCIALISER
LES SERVICES FINANCIERS DIGITAUX





Intitulé

Concevoir et commercialiser les services financiers digitaux



Objectifs

- Comprendre l'importance d'avoir une approche centrée sur la connaissance du client
- Positionner les produits et solutions de finance digitale sur des segments identifiés
- Intégrer les actions marketing au parcours client efficacement
- Analyse conceptuelle des modèles commerciaux
- Elaborer une stratégie de marketing pour communiquer efficacement la proposition de valeur à un marché



Public-cible

Cette formation est conçue pour les :

- Responsables produits
- Responsables monétiques
- Responsables opérations
- Responsables marketing, commerciaux, distribution
- Responsables risques
- Consultants indépendants
- Directeurs par secteurs



Pré-requis

- Avoir une bonne connaissance des services financiers
- Avoir connaissance des services financiers digitaux
- Connaître les fondamentaux du marketing



Mode Opérateur

Sur 05 Jours, cette formation se déroulera :

- En présentiel
- Visite et travaux sur le terrain
- Etude de cas, groupe de travail
- Intervention d'un expert dans le domaine

PLAN & CONTENU DES MODULES

CETTE FORMATION EST COMPOSÉE DE 11 MODULES, PRÉSENTÉS COMME SUIT

Module 1

Bases et opportunités des services financiers digitaux

- Introduction aux services financiers digitaux
- Tendances et opportunités de la finance inclusive

Module 2

Comprendre votre clientèle

- Connaissance des clients et segmentation
- Caractéristiques des clients

Module 3

Introduction aux enseignements du marché pour l'innovation et le design (MI4ID)

- Comprendre le client
- Définir le problème
- Investiguer

Module 4

Enseignements du marché

- Enseignements clés
- Processus de segmentation
- S'entraîner

Module 5

Génération d'idées ou Idéation

- Règles du brainstorming
- Atelier de génération d'idées

Module 6**Elaboration des produits**

- Éléments clés à prendre en compte
- Conception de produits et prototypage

Module 7**Conception du business model**

- Canevas du business model
- Tarification
- Choix et mise en place de partenariat

Module 8**Pilote et apprentissage**

- Rappel du cycle de vie du produit
- Choix technologique
- Phase pilote et plan d'apprentissage

Module 9**Adaptation des messages au parcours client**

- Approche de planification du parcours client
- Planification du parcours client et adaptation de la communication
- Communication commerciale

Module 10**Canaux, image et cadre de communication**

- Canaux de communication
- Image de marque
- Cadre de communication

Module 11**Evaluation et impact du marketing**

- Mieux vendre le plan marketing
- Evaluer le retour sur investissement au niveau marketing
- Mesurer l'impact du marketing



Les atouts de la formation

- Travaux dirigés par des professionnels avec des outils numériques et des contenus vidéos
- Formation enrichie par l'intervention d'un Guest Speaker avec un partage d'expérience concrète
- Méthode de formation expérimentale à travers l'immersion dans un environnement digital grâce à une visite terrain qui permet aux étudiants d'être confrontés aux pratiques réelles
- Enseignement interactif grâce à des travaux de groupe
- Pédagogie pratique renforcée par l'utilisation d'étude de cas ainsi que la mise en place d'un plan d'action par les participants ce qui leur confère le savoir ainsi que le savoir faire

LOGISTIQUES



Logistiques

Nous mettons à la disposition de nos participants

Pendant la formation

- 01 Porte documents avec stylo et cahier
- 02 Pauses café / Jour
- 01 Pause déjeuner / Jour

A la fin de la fin de la Formation

- 01 Clé USB avec l'intégralité des documents
- 01 Attestation de participation



Inscription

Intéressé? Pour vous inscrire, contactez notre équipe à info@reseauhelix.com ou au +221 33 864 67 65



Prix

750 000 FCFA



Restez informé des formations, événements, publications :
www.institut-helix.com
info@reseauhelix.com

12 avenue Birago Diop - Rue 5 Point E - Immeuble Sérigne B.Mbacké
BP 14 554 Dakar, Sénégal | +221 33 864 67 65