

## RESSOURCES PEDAGOGIQUES : MAÎTRISER LES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT DE L'ENTREPRISE

---

**Le programme de formation transversale en e-learning « Maîtriser les stratégies de développement de l'entreprise » comprend 40 formations en vidéo labellisées SCORM.** Ce programme de formation transversale permet une gestion des apprenants sur les plateformes LMS des entreprises ou des organismes de formation.

La formation sur étagère « Maîtriser les stratégies de développement de l'entreprise » est composée des 40 formations en vidéo enrichie suivantes :

[ESSENTIEL Economiser et transformer avec le digital](#) / 14 min 24

[Comprendre l'économie collaborative](#) / 13 min 46

Hervé Cadenne - Accompagnateur des dirigeants en transformation numérique - Hi-NR

[Comprendre les enjeux de la digitalisation](#) / 16 min 53

Hervé Cadenne - Accompagnateur des dirigeants en transformation numérique - Hi-NR

[Créer des avantages différentiels grâce au digital](#) / 19 min 51

Pierre Bessemoulin - Expert en transformation digitale des entreprises

[Investir dans le digital pour réaliser des gains de productivité](#) / 14 min 24

Bertrand Dufour - Expert-comptable spécialisé dans le digital – RSM

[Comprendre le parcours client à l'ère digitale](#) / 19 min 20

Frédéric Canevet - Consultant en Web marketing - CONSEILSMARKETING.COM

[L'omnicanal ou comment s'adapter aux clients 2.0](#) / 18 min 54

Elie Liberman - Expert en marketing client et stratégies de fidélisation – MarketingCoach

[La prospection multi-canal](#) / 9 min 03

Alain Muleris - Expert en développement commercial - Vitamine V

[Vendre plus avec l'omnicanal](#) / 20 min 16

Elie Liberman - Expert en marketing client et stratégies de fidélisation – MarketingCoach

[Se lancer dans le e commerce](#) / 12 min 59

Denis Fages - Ancien e-commerçant, consultant en web marketing et expert adwords - DenisFages.com

[Prendre le virage du m-commerce](#) / 11 min 38

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing – ALTEEM

[Comprendre les apports du big data](#) / 21 min 53

Yves-Marie Lemaître - Expert en Data Management - Data Elicitation

[Découvrir le marketing prédictif](#) / 19 min 09

Yves-Marie Lemaître - Expert en Data Management - Data Elicitation

[Implanter le digital dans les magasins](#) / 11 min 52

Cécile Pelletier - Consultante en transformation digitale - Adone Conseil

[Vendre plus dans les magasins grâce au digital](#) / 19 min 31

Serge Camguilhem - Consultant en développement commercial et marketing – ALTEEM

[ESSENTIEL Reprendre une PME](#) / 18 min 51

[La croissance externe](#) / 10 min 04

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission – ATPME

[Réaliser un LBO](#) / 15 min 24

Didier Chigot - Expert-comptable et commissaire aux comptes - Groupe-SNR

[La société holding](#) / 5 min 57

Expertise-comptable – Aliantis

[La fiscalité des holdings](#) / 14 min 58

Adrien Régis - Expert-comptable - Groupe SFC

[Société mère et filiale, l'intégration fiscale](#) / 8 min 18

Françoise Berthon - Expert-comptable – EVOLIANCE

[Rechercher des fonds auprès d'investisseurs financiers](#) / 15 min 23

Morgane Rollando - Présidente Direction financière à la carte – Synerfia

[Préparer sa levée de fonds](#) / 15 min 53

Claire Barbaret - Accompagnement aux PME, spécialiste en levée de fonds - Adviseo Conseil

[Négocier un pacte d'actionnaires avec des investisseurs financiers](#) / 9 min 53

Morgane Rollando - Présidente Direction financière à la carte – Synerfia

[Organiser une campagne de crowdfunding](#) / 13 min 11

Stéphanie Savel - Experte en financement d'entreprises innovantes – WISEED

[ESSENTIEL Exporter](#) / 13 min 26

[Réaliser un diagnostic export](#) / 9 min 12

Michel-Eric Ehrlich - Formateur et consultant en Commerce international – Deficom

[Elaborer un projet export](#) / 8 min 09

Arièle Violland - Expert-comptable conseil à l'international - Axes Compta Conseils

[Le développement commercial à l'international : les bonnes pratiques](#) / 9 min 37

Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting

[Le développement commercial à l'international : les pièges à éviter](#) / 14 min 54

Arnaud Laurent - Directeur du Développement International - Global Approach Consulting

[Les dispositifs de soutien public au développement international](#) / 8 min 18

Fabrice Bénoliel - Recherche de financements pour le développement international – Expansio

[ESSENTIEL Développement international](#) / 11 min 43

[S'implanter à l'étranger](#) / 18 min 31

Cécile Dekeuwer - Avocate en droit international - Lex in It

[Mon entreprise peut-elle se développer en franchise ?](#) / 16 min 46

Laurent Delafontaine - Consultant Franchise & Réseaux - Axe réseaux

[Développer sa franchise à l'international](#) / 18 min 57

Olivier Gast - Conseil expert en franchise internationale - Gast International Luxembourg

[ESSENTIEL RSE](#) / 11 min 01

[Créer de la valeur grâce à une démarche RSE : comment intégrer une démarche RSE dans la stratégie de son entreprise ?](#) / 7 min 40

Olivier Dubigeon - Consultant en responsabilité sociétale, leadership responsable - Sustainway

[Intégrer la RSE dans son projet d'entreprise](#) / 16 min 11

Gérard Cappelli - Consultant spécialisé en développement de PME-PMI - Croissance PMI

[Comment mettre en place la RSE dans l'entreprise](#) / 20 min 03

Dominique Michalon - Conseil en stratégie et responsabilité sociétale – Alticentre

[Quel management pour faire vivre la RSE dans l'entreprise](#) / 14 min 27

Dominique Michalon - Conseil en stratégie et responsabilité sociétale - Alticentre

LaFormationPourTous.com concède les droits d'utilisation du programme de formation transversale en e-learning « Maîtriser les stratégies de développement de l'entreprise » pour des durées de 3, 6, 12 mois au choix en appliquant les tarifs suivants :

	3 mois	6 mois	1 an
Moins de 20 utilisateurs	210 Euros HT/collection	385 Euros HT/collection	700 Euros HT/collection
De 21 à 50 utilisateurs	470 Euros HT/collection	875 Euros HT/collection	1575 Euros HT/collection
De 51 à 100 utilisateurs	860 Euros HT/collection	1560 Euros HT/collection	2835 Euros HT/collection
De 101 à 200 utilisateurs	1540 Euros HT/collection	2800 Euros HT/collection	5110 Euros HT/collection

Contact pour la mise en place du programme de formation transversale en e-learning « Maîtriser les stratégies de développement de l'entreprise » sur votre plateforme LMS

: [commercial@laformationpourtous.com](mailto:commercial@laformationpourtous.com) ou 06 82 93 35 07.

