

Digital Academy

Catalogue des formations
2020-2021



Introduction

Digital 113

Issu de la fusion des clusters régionaux DigitalPlace et FrenchSouth.digital, Digital 113, accompagne, fédère et anime l'industrie numérique en région Occitanie – Pyrénées Méditerranée. Il regroupe près de 400 entreprises adhérentes, représentant 17 000 emplois en région, et adresse tous les métiers du numérique : éditeurs, hébergeurs, infogéars, sociétés de conseil en technologie, entreprises de services, acteurs de l'IoT, entrepreneurs du web, opérateurs télécoms...

Sa mission

Accompagner les entreprises à se saisir de l'ensemble des leviers de croissance, et à franchir des caps en matière de chiffre d'affaires et d'accès à de nouveaux marchés. Pour les grandes entreprises, le cluster apporte appui et accompagnement dans leurs projets d'innovation, de transformation digitale et de rencontre de l'écosystème.

Ses axes stratégiques



**Innovation
& Transformation**



**Business
& Croissance**



**Stratégie
& Financement**



**Recrutement
& Diversité**



International

C'est parce que le cluster est résolument tourné vers l'action que les entrepreneurs adhérents se mobilisent et définissent collectivement les solutions que le cluster mettra en œuvre en réponse à leurs besoins.

Digital 113 s'inscrit fortement dans l'écosystème numérique, régional comme national, et mobilise auprès des entreprises un écosystème riche de laboratoires de recherche, grands groupes, pôles de compétitivité, associations, structures de formation et universités, institutionnels, médias, advisors et investisseurs... Le cluster est membre du réseau France iT. Ses modes d'intervention : groupes de travail et de réflexion, mutualisation de services, formations spécialisées, journées dédiées thématiques, ateliers, événements, mises en relation & networking, coaching & mentorat.

Introduction

La Digital Academy est l'organisme de formation de **Digital 113**.

Digital 113 est organisme de formation déclaré en Préfecture d'Occitanie :

SIRET : **833 705 056 00012**

RNA : **W313027213**

N° d'organisme de formation enregistré sous le numéro 76310945131 et référencé DataDock.

La Digital Academy est certifiée Qualiopi au titre des actions de formation depuis le 12.11.20.



Siège social - TOULOUSE
12 rue Louis Courtois de Viçose
Portes Sud Immeuble 3
31100 TOULOUSE

Établissement - MONTPELLIER
Cap Oméga
Rond Point Benjamin Franklin
34000 MONTPELLIER



Sommaire

Management et Pilotage de l'entreprise

Constitution d'un advisory board	2
Préparer et négocier sa sortie	4
Potentialis® pour les dirigeants d'entreprise	6
Croissance : un facteur de risques	8
Comprendre les métriques d'une entreprise SaaS scrutées par les VC's	10
Positionnement de l'offre sur le marché	12
Stratégie et plans d'actions	14
Un p'tit AMAM : Atelier du Management du Monde d'Après	16

Sales & Marketing

Le pricing des solutions SaaS : un enjeu clé	20
Marketing stratégique : analyser son marché et muscler sa proposition de valeur ..	22

International

Pitch, Sell and Learn	25
Business Sharing	27
Digital Marketing in the USA (english version)	29
Marketing Digital pour les USA (version française)	31

Intelligence Artificielle

Acculturation à l'IA : Comment l'IA peut offrir de nouvelles opportunités business à votre entreprise ?	34
---	----

Gouvernance des données

Dans le cadre de ces formations, un pré-diagnostic* peut être réalisé pour vous orienter vers les formations les plus adaptées à votre besoin. Pour plus d'informations, utilisez la rubrique contact.

Comprendre les enjeux du RGPD et de la Sécurité Numérique	37
Organisation et état de l'art	40
Registre des activités de traitement des données personnelles	42
Analyse d'impact sur les traitements à risque élevé	44
La co-responsabilité	46
Mise à jour des référentiels documentaires	48
La gestion des violations de données : les pertes de confidentialité, d'intégrité et de disponibilité	50
Gouvernance des données : focus RH	52
Gouvernance des données : focus Communication/Marketing/Commercial	54
Gouvernance des données : focus DSI	57

Les Experts de la Digital Academy	59
---	----

Contact	66
---------------	----

Management et pilotage de l'entreprise



Constitution d'un Advisory Board

Descriptif de la formation

Publics concernés : président, DG, membre de Comex

Prérequis : diriger une entreprise en phase de croissance

Objectifs

- Comprendre les avantages d'un board
- Savoir mobiliser un réseau d'experts à bon escient pour consolider sa stratégie
- Savoir construire son board et en définir les modalités organisationnelles et de rémunération

Durée en heures : 3,5

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarifs

- Adhérent à Digital 113 : 350 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 450 € HT par participant

Contenus

- Qu'est-ce qu'un advisory board ?
- Quand le constituer ?
- Comment le constituer, avec qui ?
- Comment le faire fonctionner ?
- Pourquoi et comment le rémunérer ?
- Quand et comment le faire évoluer ?



Constitution d'un Advisory Board

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Échanges

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Exemples d'application

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenant expert

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Daniel BENCHIMOL

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29



Préparer et négocier sa sortie

Descriptif de la formation

Publics concernés : président, actionnaire, fondateur

Prérequis : s'interroger sur l'opportunité de vendre

Objectifs

- Comprendre les différents modèles possibles de sorties (vente totale/partielle)
- Connaître les différentes questions à se poser pour préparer sa sortie
- Savoir poser les bases pour évaluer son entreprise
- Maîtriser les différents points de négociation d'une sortie
- Connaître les bonnes pratiques pour gérer l'après sortie

Durée en heures : 3,5

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarifs

- Adhérent à Digital 113 : 350 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 450 € HT par participant

Contenus

- Quand sortir ? Pourquoi sortir ?
- Les modèles de sortie (bourse, LBO, ventes, échanges d'action...)
- Comment préparer sa sortie : se mettre en mode projet (avant/pendant)
- Les intermédiaires-conseils : qui choisir ?
- L'évaluation de son Entreprise et les dues diligences
- L'après sortie



Préparer et négocier sa sortie

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Cas pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples de ventes

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenant expert

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Daniel BENCHIMOL

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29



Potentialis® pour les dirigeants d'entreprise

Descriptif de la formation

Publics concernés : dirigeant/directeur d'entreprise

Prérequis : aucun

Objectifs

- Faire le point sur ses ressources intérieures et ses dispositions naturelles
- Identifier ses modes de fonctionnement privilégiés
- Optimiser la gestion de son énergie au quotidien (aspect organisationnel et ressources humaines)
- Reconnaître les potentiels collaborateurs et identifier les besoins inhérents
- Prendre du recul sur sa posture de dirigeant et gagner en bien-être et efficacité

Durée en heures : 10 – 8 heures en collectif et 2 heures en individuel

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarifs

- 950 € HT par participant

Contenus

1 journée d'exercices d'évaluation des potentiels par la méthode Potentialis®

- Généralité sur la méthode
- Exercices d'identification des potentiels : potentiel sensoriel, potentiel de créativité, potentiel de raisonnement logique, potentiel de communication
- Présentation des spécificités de chaque potentiel
- Identification d'exemples d'utilisation en situation professionnelle

1 séance individuelle de 2h pour chaque dirigeant dans les 2 semaines suivant les séances d'exercices

- Bilan des potentiels
- Les besoins, atouts et points de vigilance liés aux résultats obtenus
- Le positionnement par rapport aux grandes fonctions au sein d'une entreprise
- Le positionnement par rapport à des familles de compétences professionnelles
- Identification des pistes de progression en lien avec les potentiels et la posture de dirigeant

Potentialis® pour les dirigeants d'entreprise

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices d'évaluation des potentiels
- Réflexions et échanges sur le management d'équipe par les potentiels
- Cas pratiques concrets et partage d'expériences

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples d'application
- Carnet de bord de suivi

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenant expert

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Jean Baptiste NORTIER

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29



Croissance : Un facteur de risques

Descriptif de la formation

Publics concernés : dirigeant, directeur d'entreprise

Prérequis : aucun

Objectifs : identifier les points de vigilance, tant organisationnels qu'humains, lors des phases de croissance importante et rapide de la structure, et de prendre pleinement conscience des impacts de telles évolutions à la fois sur eux-mêmes, sur l'ensemble des équipes et de la direction

Durée en heures : 10

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 950 € HT par participant

Contenus

Une demi-journée d'apports théoriques de partages et d'échanges

- Présentation des 5 principes : l'actualité / la présence / la structure / le lien / l'échange
- Et pour chaque principe : exercice d'expérimentation / debrief en lien avec des situations d'entreprise des participants / recommandations

Une demi-journée de pratique dans les 2 semaines suivants la première demi-journée

- Étude de mise en pratique et debrief
- Consolidation de la maîtrise des outils et méthodes utilisés
- Apports complémentaires

Une séance individuelle (2h) pour chaque dirigeant dans les 2 semaines suivantes pour

- Établir un diagnostic
- S'approprier les résultats (atouts, vigilances, alertes)
- Identifier les premières actions à mettre en place



Croissance : Un facteur de risques

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices de mise en pratique & debrief
- Diagnostic systémique de la structure de chaque participant
- Cas pratiques concrets et partage d'expériences

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples d'application

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenante experte

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Chloé NORTIER

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Comprendre les métriques d'une entreprise SaaS scrutées par les VC's

Descriptif de la formation

Publics concernés : entrepreneur du SaaS, responsable financier d'entreprise du SaaS

Prérequis : avoir une première expérience de décideur d'entreprise du SaaS

Objectifs

- Comprendre les différentes métriques du business SaaS
- Bâtir un budget d'une entreprise SaaS
- Savoir construire leur tableau de bord pour monitorer les principales métriques
- Savoir définir les métriques appropriées à son entreprise

Durée en heures : 3,5

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarifs

- Adhérent à Digital 113 : 350 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 450 € HT par participant

Contenus

- Vocabulaire SaaS
- Les métriques qui comptent pour les VC's (investisseurs)
- Les métriques de l'inbound marketing
- Les métriques de la vente
- Le business plan (budget) d'une entreprise SaaS
- Le dashboard (tableau de bord) d'une entreprise SaaS



Comprendre les métriques d'une entreprise SaaS scrutées par les VC's

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Échanges

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples d'application
- Base documentaire en ligne

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenant expert

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Jacques SOUMEILLAN

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Positionnement de l'offre sur le marché

Descriptif de la formation

Publics concernés : dirigeant d'entreprise, collaborateur engagé dans le projet d'entreprise

Prérequis : avoir défini le business model de son entreprise, et avoir identifié les acteurs engagés dans la stratégie d'entreprise

Objectifs

- Savoir élaborer une offre susceptible de rencontrer son marché
- Maîtriser les éléments d'un modèle économique pérenne
- Savoir définir son positionnement concurrentiel et sa stratégie d'accès au marché

Durée en heures : 20 - 12 heures en collectif et 8 heures en individuel

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

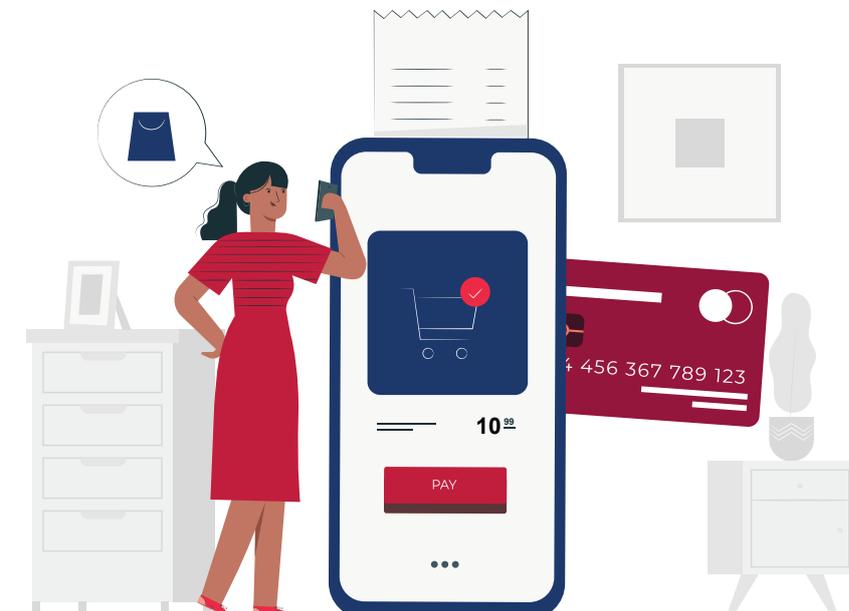
Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 1800 € HT par participant

Contenus

- Présentation des outils de la démarche d'analyse stratégique
- Focus sur le Business Model Canvas (BMC)
- Analyse de différents types de business models innovants
- Mise en œuvre concrète sur des études de cas pour une bonne appropriation
- Focus sur le Value Proposition Canvas (VPC)
- Mise en œuvre du BMC et du VPC sur les cas des entreprises participantes
- Analyse critique et collective de ces propositions



Positionnement de l'offre sur le marché

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Accompagnement individuel
- Échanges pour la partie collective
- Cas pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples de vente
- Outils Business Model Canvas
- Value Proposition Canvas

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation de fin de formation
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenant expert

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Jean-Pierre BAYOL

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Stratégie et plans d'actions

Descriptif de la formation

Publics concernés : dirigeant d'entreprise, cadre dirigeant et collaborateur engagé dans le projet d'entreprise

Prérequis : avoir suivi au préalable le module « Positionnement de l'offre sur le marché »

Objectifs

- Savoir définir sa stratégie générale et ses objectifs
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses de son entreprise
- Identifier les activités et les ressources clés
- Définir les plans d'actions et la feuille de route par directions fonctionnelles, dans le court et moyen terme
- Savoir bâtir un prévisionnel financier réaliste et pertinent

Durée en heures : 20 - 12 heures en collectif et 8 heures en individuel

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 2000 € HT par participant

Contenus

- Rappels sur la démarche d'analyse stratégique et des outils associés
- Rappels sur le contexte du projet : marché, offre, positionnement, concurrence
- Stratégie d'entreprise : business model, prévisionnel, équipe
- Stratégie opérationnelle : plans d'actions marketing & commercial, R&D, production, RH
- Aide à la formalisation en accompagnement individuel
- Elaboration du prévisionnel financier : compte de résultats, bilan, plan de financement
- Formalisation : le business plan en 15 pages, l'Executive Summary en 3 pages



Stratégie et plan d'actions

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Accompagnement individuel
- Échanges pour la partie collective
- Cas pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Exemples d'application

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation de fin de formation
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Dominique TURPIN

OU



Jean-Pierre BAYOL

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Un p'tit AMAM : Ateliers du Management du Monde Après

Descriptif de la formation

Publics concernés : manager intermédiaire, cadre, chef de service, dirigeant...

Prérequis : manager au moins une personne dans le cadre de son activité professionnelle

Objectifs

- Faire son propre bilan de la période confinement et télétravail
- Savoir extraire les pépites et déchets de cette période
- Créer un nouveau pacte de fonctionnement avec son équipe
- Adapter et faire évoluer mon management en fonction des apprentissages de la période, de l'évolution des attentes des salariés et des nouvelles pratiques managériales autour des thèmes suivants :
 - la confiance, l'autonomie
 - la bienveillance et l'exigence
 - le sens
 - le lien individuel et collectif
 - la communication managériale et la posture

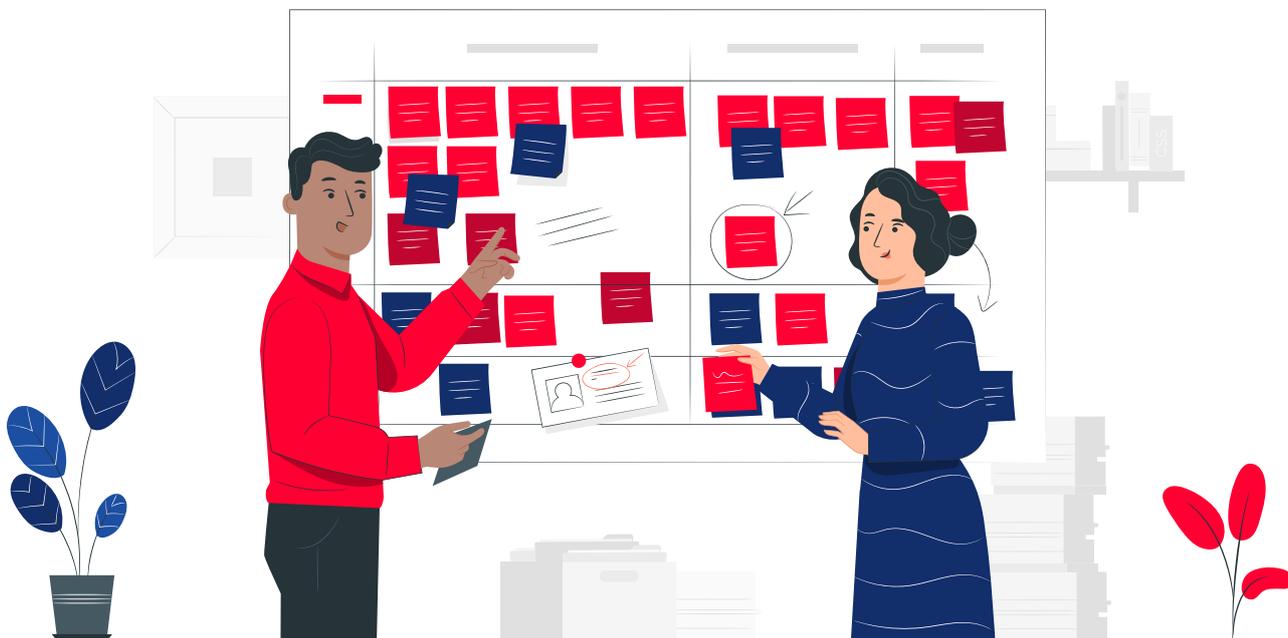
Durée en heures : 14

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse et site de Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- À partir de 1400 € HT



Un p'tit AMAM : Ateliers du Management du Monde Après

Contenus

- Un p'tit Trip cela vous dit ?
 - Temps de Réflexion Individuel Préalable : TRIP
 - Séquence Tops & Flops sur Klaxoon
- Ça a dû être bien ces vacances pour toi . . . tu es bien bronzé(e)
 - Retour sur les vécus du confinement et du télé-travail
 - Les prises de consciences de mes collaborateurs
- Chercheur d'or et ... de boue (Extraire les pépites et déchets de la période)
 - World Kfé avec les participants
- Scénario Katastrofffffeeeee : brainstorming sur Klaxoon
 - Utilisation de l'approche paradoxale
 - Comment faire pour rater mon management post-crise ?
- Nous avons touché le fond ... amental
 - A partir du travail ci-dessus et des Tops et Flops de la «vraie vie»
 - Quelles sont nos recommandations sur les fondamentaux des nouvelles pratiques managériales post-crise ?
- Nouvelles pratiques managériales : Ai confiance !
 - Séquence : Manager boulet ... ou pas
 - Jeux de rôles par les participants : Les bonnes idées/écueils à éviter
- Nouvelles pratiques managériales : Notre étoile
 - Travail individuel puis partage sur le sens de notre entreprise / service et sur comment le communiquer
- Nouvelles pratiques managériales : Communicator
 - Analyse des réjouissants et irritants, des managers présents sur les derniers mois
 - Jeux de rôles à partir de l'outil des Positions de vie de la présentation à mon équipe des ce que j'ai prévu de modifier au sein de l'équipe



Un p'tit AMAM : Ateliers du Management du Monde Après

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Échanges et jeux de rôles

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Klaxoon / Cartes
- Exemples d'application

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative / Active
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenant expert

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Amaury DE KERMEL

Inscription

Modalités : **Toulouse** : 19/11/2020 et 20/11/2020 – **Montpellier** : 23/11/20 et 24/11/2020 – pour d'autres dates : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Sales & Marketing



Le pricing des solutions Saas : Un enjeu Clé

Descriptif de la formation

Publics concernés : entrepreneur du SaaS, responsable marketing d'entreprise du SaaS

Prérequis : avoir une première expérience de pricing de solutions SaaS ou une expérience confirmée de pricing de solutions traditionnelles (on premise – licences perpétuelles)

Objectifs

- Comprendre les enjeux du pricing d'une solution SaaS
- Avoir les connaissances nécessaires pour choisir entre les différents modèles disponibles
- Comprendre les enjeux de l'upselling
- Savoir choisir et fixer le pricing approprié à sa solution

Durée en heures : 3,5

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarifs

- Adhérent à Digital 113 : 350 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 450 € HT par participant

Contenus

- Pricing et valeur
- Pricing SaaS vs. pricing licences perpétuelles
- Modèle freemium : enjeux et contraintes
- Structure de prix SaaS ou comment favoriser l'upselling
- Le cas particulier des ventes pluri-annuelles



Le pricing des solutions Saas : Un enjeu Clé

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Cas pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire en ligne
- Exemples d'application

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative / Active
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenant expert

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Jacques SOUMEILLAN

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Marketing stratégique : analyser son marché et muscler sa proposition de valeur

Descriptif de la formation

Publics concernés : dirigeant d'entreprise, tout collaborateur engagé dans un projet de développement de nouvelles offres et marchés

Prérequis : avoir un projet sur une nouvelle offre ou un nouveau marché (secteur, pays...)

Objectifs

- Pouvoir structurer sa démarche pour développer de nouvelles offres ou de nouveaux marchés
- Analyser son environnement marché (analyse marchés, clients cibles, concurrence, proposition de valeur)
- Architecturer son offre, construire un modèle économique et définir l'accès au marché
- Gérer un lancement produit / marché et mettre en œuvre un plan d'actions opérationnel pour développer notoriété et ventes

Durée en heures : 12 - 8 heures en collectif et 4 heures en individuel

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 1100€ HT par participant

Contenus

- Présentation des outils marketing développement et de la grille d'analyse MS Canvas
- Analyse de mini-cas pratiques et mise en application sur les cas des participants



Marketing stratégique : analyser son marché et muscler sa proposition de valeur

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Cas pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire en ligne
- Exemples d'application

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative / Active
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenante experte

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Anne RICAUD

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

International



Pitch, Sell and Learn

Descriptif de la formation

Publics concernés : chef d'entreprise, cadre dirigeant, commercial, personne amenée à présenter son entreprise en langue anglaise.

Prérequis : niveau d'anglais intermédiaire (B1/B2) ou avancé (C1/C2) et disposer d'une présentation de son entreprise (slides).

Objectifs

- Transformer la présentation de son entreprise pour un public anglo-saxon
- Savoir pitcher en anglais et retenir l'attention d'un auditoire anglo-saxon, en tenant compte des différences culturelles
- S'entraîner à la relation acheteur en anglais

Durée en heures : 12

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 840 € HT par participant

Contenus

- Les formats de présentation
 - L'elevator pitch (30 secondes à 2 minutes)
 - La présentation de 10 à 15 minutes
- Les différences culturelles à prendre en compte dans la présentation de l'entreprise : story telling vs présentation analytique
- Identifier les erreurs de langage, faux-amis etc... et les éviter
- Les étapes de la présentation de l'entreprise
- La construction du support
- Les publics cibles : prospects, investisseurs...
- Le vocabulaire du business et du numérique
- Jeux de rôle : acheteur/vendeur d'un service ou d'un produit

Pitch, Sell and Learn

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Jeux de rôle
- Apport linguistique (vocabulaire, expressions adiomatiques, faux amis...)
- Mises en situation
- Apport de ressources à exploiter post-formation

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples d'application
- Amener son ordinateur portable

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation de fin de formation
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Alex McCARDELL

OU



Jeanette FRANCKLIN

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Business Sharing

Descriptif de la formation

Publics concernés : chef d'entreprise, cadre dirigeant, commercial, et toute personne amenée à présenter son entreprise en langue anglaise.

Prérequis : avoir un niveau intermédiaire minimum en anglais

Objectifs

- Savoir pitcher en anglais son entreprise
- Être capable de conduire une conversation en anglais, sur des sujets spécifiques (business,...)
- Connaître la culture anglo-saxonne et savoir s'y adapter

Durée en heures : 20

Lieu : extérieur

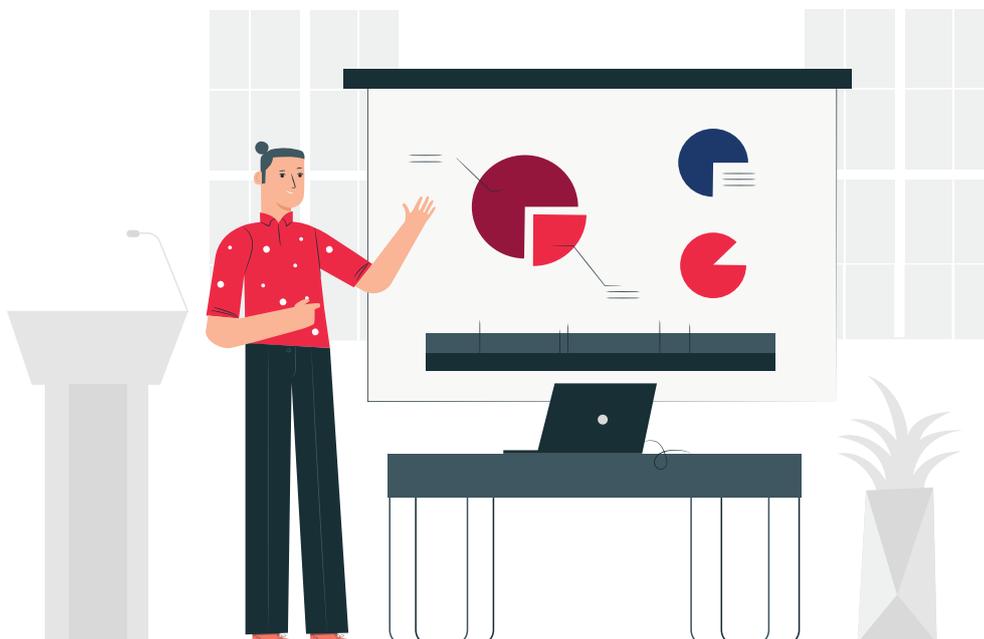
Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 1200 € HT par participant

Contenus

- Savoir se présenter et présenter son entreprise
- Être capable de discuter d'un article business d'actualité, lu au préalable
- Discussions concernant la culture anglo-saxonnes : les astuces à savoir, les voyages, le comportement...



Business Sharing

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Jeux de rôle et discussion
- Apport linguistique (vocabulaire, expressions idiomatiques, faux amis...)
- Mise en situation
- Apport de ressources à exploiter post-formation

Outil pédagogique - support

- Exemples d'application

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation de fin de formation
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Alex McCARDELL

OU



Suzie LEWIS

OU



Jeanette FRANCKLIN

Inscription

Modalités : groupe constitué en fonction de la demande - 5 personnes maximum

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Marketing Digital in the USA (English version)

Description of the training

Target audience : CEO, senior executives, sales manager...

Prerequisites : intermediate level of English required

Objectives : prepare your French company to enter the B2C or B2B American markets through digital marketing.

Duration : 8 hours

Location : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibility : our training offer is targeted to all public, do not hesitate to inform us of any specific requests you may have so we can adapt our training methods to best fit your needs (schedules, locations, training tools ...)

Cost

- 500 € per person exclusive of taxes

Content

- The American customer
 - We will look at personas to define your digital user profiles and how to attract them to your offer : Where are they / Demographic / Digital map / User journey...
- Your project
 - We will review your specifics by studying the following criteria from your situation : Objectives/ Values/ Quality / Industries (B2B or B2C, start-ups + selected sectors) / Competition, inspiration / Search Engine Optimization / Core message / Tone and personality / Storytelling.
- Tools of the trade
 - We will explore the digital tools available, the appropriate pace of communication and how to leverage these tools to your advantage based on customer needs as well as your available resources : Blogging / Social media / Newsletter campaigns / Digital ads / Web platform.



Marketing Digital in the USA (English version)

Validation methods : training certificate

Teaching methods

- Real life scenario
- Language contribution
- Material resources to use post-training

Educational - Support tools

- Powerpoint presentation
- Concrete examples / Case studies
- A laptop is needed

Educational methods

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Evaluation methods

- Achievement tests throughout the half-day
- Delayed evaluation 3 months following training completion

Expert speaker

(For more details, see the section "Experts of the Digital Academy" at the end of the catalogue)



Alex McCARDELL

Registration

Terms : group formed on demand basis

Deadline : registration is possible up to 48 hours before the training course

Contact and Pedagogical referent : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Marketing Digital pour les USA (Version Française)

Descriptif de la formation

Publics concernés : chef d'entreprise, cadre dirigeant, commercial

Prérequis : avoir un niveau intermédiaire minimum en anglais

Objectif

- Préparer votre entreprise à l'insertion des marchés américains, B2B ou B2C, grâce au marketing digital.

Durée en heures : 8

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 500 € HT par participant

Contenus

- Le client Américain
 - Nous étudierons les personas afin de définir par la suite les profils de vos potentiels utilisateurs et comment les cibler efficacement : qui sont-ils, analyse de la situation démographique, comportement type...
- Votre projet
 - Nous examinerons vos attributs spécifiques en étudiant les critères suivants de votre projet objectifs / valeurs / qualité / le marché (B2B ou B2C, startup + secteurs ciblés) / concurrence / SEO / messages clés / storytelling...
- Les outils pour votre commerce
 - Nous ferons un panorama des différents outils disponibles, et travaillerons le rythme de communication qu'il convient de suivre. Nous verrons également comment exploiter ces outils à votre avantage en fonction des besoins de vos clients ainsi que pour mettre à disposition des ressources disponibles : blogging / médias sociaux / campagnes de newsletters / publicités en ligne / plateformes web...



Marketing Digital pour les USA (Version Française)

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apport linguistique (vocabulaire, expressions idiomatiques, faux amis...)
- Mises en situation
- Apport de ressources à exploiter post-formation

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application / Cas d'usage
- Présentation Powerpoint
- Amener son ordinateur portable

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenant expert

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Alex McCARDELL

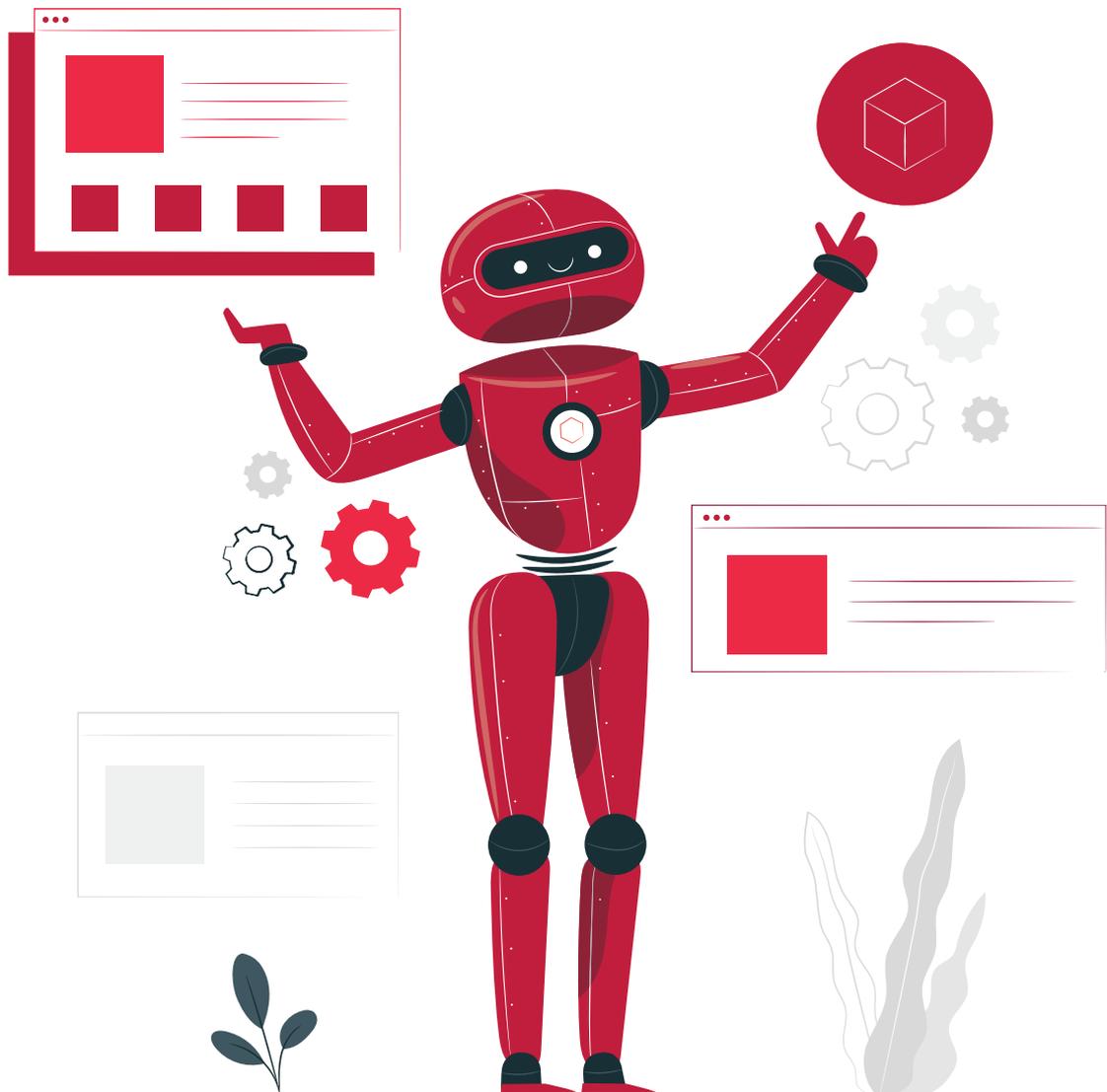
Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Intelligence Artificielle



Acculturation à l'IA : Comment l'IA peut offrir de nouvelles opportunités business à votre entreprise ?

Descriptif de la formation

Publics concernés : cadre, dirigeant d'entreprise, DSI, personne souhaitant comprendre les enjeux de l'IA

Prérequis : aucun

Objectifs

- Comprendre les concepts fondamentaux de l'IA
- Décrypter les nouvelles opportunités que l'IA peut apporter à votre entreprise
- Obtenir les clés pour initier une stratégie IA et lancer vos premiers projets

Durée en heures : 7

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

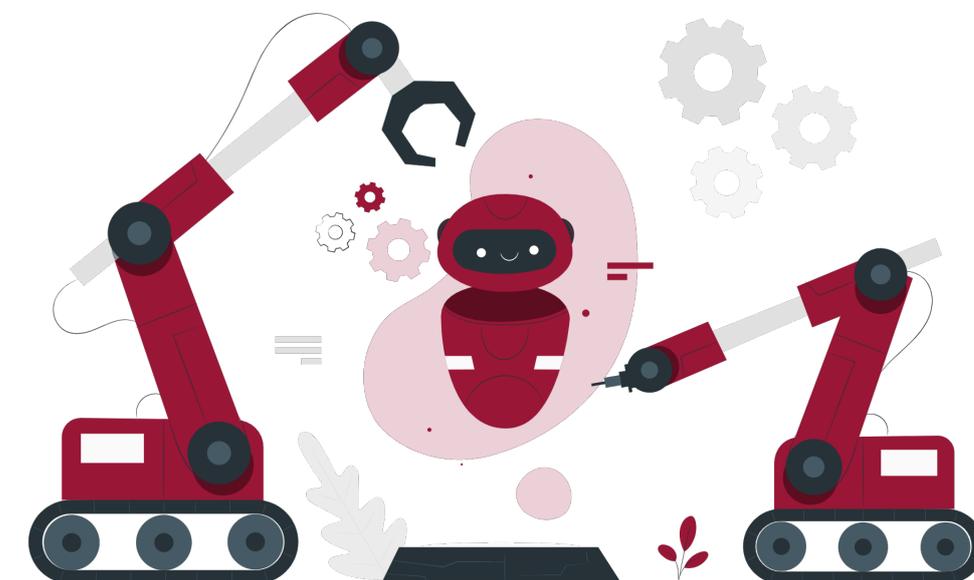
Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 500 € HT par participant

Contenus

- L'IA des années 50 à nos jours
- Comment une machine apprend ?
- Les applications de l'IA
- L'IA dans les différents secteurs d'activité
- Risques & enjeux éthiques



Acculturation à l'IA : Comment l'IA peut offrir de nouvelles opportunités business à votre entreprise ?

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Atelier collectif pour échanger et apprendre
- Illustration par des cas concrets
- Réalisation d'exercices pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenante experte

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Alexia AUDEVART

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Gouvernance des données



Comprendre les enjeux du RGPD et de la sécurité numérique

Descriptif de la formation

Publics concernés : tout public concerné par les données personnelles de l'entreprise, responsable de traitement, DG, DRH, DAF, DSI, direction commerciale

Prérequis : aucun

Objectifs

- Comprendre la législation relative à la protection des données
- Identifier les nouvelles formes de menaces et risques encourus par les entreprises
- Définir et mettre en œuvre les bonnes pratiques pour y répondre

Durée en heures : 8

Lieu : Digital 113 – site de Toulouse

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 500 € HT par participant

Contenus

- Séquence 1 : la valeur pour la grande criminalité des données personnelles ou techniques détenues par les entreprises et les nouvelles formes de menaces pouvant impacter les entreprises
 - Le contexte général de la prédation de données : l'avènement de l'économie de la connaissance, l'émergence de nouveaux risques, les entreprises cibles privilégiées
 - Les deux grandes familles de menaces : accidentelles ou intentionnelles
 - Les scénarii les plus fréquents (retour expériences gendarmerie)
 - Interactions avec des tiers, interactions avec les moyens techniques, déplacements proches et lointains, instrumentalisation judiciaire
 - Les comportements et bonnes pratiques de sécurité à adopter pour faire face à ces scénarii

Comprendre les enjeux du RGPD et de la sécurité numérique

Contenus

- Séquence 2 : présentation générale du RGPD et de ses implications concrètes pour les collaborateurs concourant aux traitements de données à caractère personnel
 - Enjeu et état de l'art du RGPD
 - Le changement de philosophie, les notions fondamentales (la donnée à caractère personnelle, les données sensibles, le responsable de traitement, le sous-traitant, le traitement ...)
 - Les droits renforcés par le RGPD, les nouveaux droits
 - Les obligations pour les entreprises
 - Les sanctions renforcées et graduées
 - Les opportunités liées au RGPD
 - Conséquences concrètes pour les collaborateurs au quotidien
 - La mise en œuvre de la démarche conformité
 - Le choix du pilote, l'état des lieux, la priorisation des actions, les analyses de risques et la politique de gestion des risques, les adaptations des mesures organisationnelles, la documentation de la conformité.



Comprendre les enjeux du RGPD et de la sécurité numérique

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Exemples d'application
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation de fin de formation : quiz
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



OU



OU



OU



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Organisation et état de l'art

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsable de traitement des données personnelles de l'entreprise

- Vision interne - DG, DRH, DAF, DSI
- Vision externe - DG, DSI, directeur marketing/commercial

Prérequis : connaître les notions de base et des fondamentaux de la gouvernance des données personnelles.

Objectifs

- Comprendre les moyens organisationnels et techniques à mettre en œuvre
- Assurer la gestion et la conformité des données personnelles

Durée en heures : 4

Lieu : Digital 113 - Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 250 € HT par participant

Contenus

- Comprendre l'organisation et le rôle des différents acteurs internes impliqués dans la gouvernance et la protection des données personnelles : le rôle du responsable de traitement, l'intervention des co-responsables de traitement, la personne concernée, le destinataire, le sous-traitant, le data protection officer (DPO, le délégué à la protection des données), la gestion des relations avec la CNIL
 - Exercice : établir sa propre cartographie des acteurs internes et externes et leurs rôles
- L'organisation à mettre en place : les missions du DPO et des responsables de traitements, les cas de désignations obligatoires d'un délégué à la protection des données personnelles
 - Exercice : comment identifier son DPO ? Comment organiser la gouvernance des données sans DPO ?

Organisation et état de l'art

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation de fin de formation : quiz
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



OU



OU



OU



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Registre des activités de traitement des données personnelles

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsable de traitement des données personnelles de l'entreprise

- Vision interne - DG, DRH, DAF, DSI
- Vision externe - DG, DSI, directeur marketing/commercial

Prérequis : connaître les notions de base et des fondamentaux de la gouvernance des données personnelles.

Objectifs

- Comprendre les moyens organisationnels et techniques à mettre en œuvre
- Assurer la gestion et la conformité des données personnelles

Durée en heures : 4

Lieu : Digital 113 - Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 250 € HT par participant

Contenus

- L'obligation de tenue du registre : principe, limitations, avantages et responsabilités
- Exercice : analyser sa situation en termes d'obligation de tenue du registre
- Les traitements et les finalités
- Les typologies : personnes (mineurs, collaborateurs...), données (données courantes et données sensibles), destinataires (sous-traitants, organismes, destinataires hors U.E..)
- Les délais de conservation et les modalités de suppression
- Les mesures de sécurité
- Le maintien en condition opérationnelle
 - Exercice : procéder à l'inventaire de ses traitements et initialiser son registre



Registre des activités de traitement des données personnelles

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



OU



OU



OU



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Analyse d'impact sur les traitements à risque élevé

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsable de traitement des données personnelles de l'entreprise

- Vision interne - DG, DRH, DAF, DSI
- Vision externe - DG, DSI, directeur marketing/commercial

Prérequis : avoir réalisé sa cartographie des activités de traitement des données personnelles et selon les cas, avoir identifié des traitements à risques élevés

Objectifs

- Maîtriser la notion d'accountability et savoir la mettre en œuvre
- Maîtriser la méthodologie de constitution d'un référentiel conforme

Durée en heures : 4

Lieu : Digital 113 - Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 250 € HT par participant

Contenus

- Les principes instaurés par le RGPD concernant l'analyse d'impact
- Le préalable à l'analyse des risques & les traitements nécessitant une analyse d'impact selon les critères dégagés par le G29
- Les traitements ne nécessitant pas d'analyse d'impact
 - Atelier en co-construction : identifier les traitements nécessitant une analyse d'impact
- La réalisation de l'analyse d'impact : le responsable de l'analyse d'impact, la consultation du DPO, les autres consultations
- La méthodologie à suivre : la démarche CNIL, la mise à disposition d'un outil dédié
 - Atelier en co-construction : réaliser une analyse d'impact pour un des traitements identifiés
- La consultation de l'autorité de contrôle et les pouvoirs d'enquête

Analyse d'impact sur les traitements à risque élevé

Modalité de validation : attestation de formation et réalisation de l'analyse d'impact

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques
- Ateliers et co-construction

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire et matrice
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

La Co-Responsabilité

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsable de traitement des données personnelles de l'entreprise

- DSI, RSSI, responsable juridique, DAF

Prérequis : connaître les notions de base et les fondamentaux de la gouvernance des données personnelles et du Règlement Général de la Protection des Données.

Objectifs

- Intégrer les règles de gouvernance des données dans la relation entre donneur d'ordre et sous-traitant et entre partenaires dans le traitement de données.

Durée en heures : 4

Lieu : Digital 113 – Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 250 € HT par participant

Contenus

- La relation avec les acteurs du traitement
 - Les principes de la sous-traitance et de la responsabilité conjointe de traitement
 - Le niveau de responsabilité
 - Les obligations des acteurs du traitement vis-à-vis des parties prenantes.
- Le cas particulier des sous-traitants et responsable conjoint de traitement hors UE.
- Les clauses contractuelles types selon les cas contractuels
 - Prestation intellectuelle, solution informatique (logiciel, système, site internet, SaaS...), transfert de données hors UE
 - Exercice : Examen de cas pratiques avec sélection de clauses contractuelles à retenir selon les cas contractuels



La Co-Responsabilité

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques
- Ateliers et co-construction

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



OU



OU



OU



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Mise à jour des référentiels documentaires

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsables de traitement des données personnelles de l'entreprise

- DG, DRH/DAF, DSI, direction commerciale

Prérequis : avoir réalisé sa cartographie des activités de traitement des données personnelles et selon les cas son analyse d'impact

Objectifs

- Maîtriser la notion d'accountability et savoir la mettre en œuvre
- Maîtriser la méthodologie de constitution d'un référentiel conforme

Durée en heures : 4

Lieu : Digital 113 – Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 250 € HT par participant

Contenus

- État de l'art sur les principes de la documentation de conformité RGPD (accountability)
- Les éléments principaux de la documentation
- Les éléments secondaires de la documentation
 - Les audits de conformité
 - Les contrôles de l'autorité compétence (CNIL)
- Co-construction : Déterminer sa procédure interne pour la constitution et la mise à jour du référentiel
- Identifier le contenu à insérer dans le référentiel
- Décrire son processus interne
- Se préparer à un contrôle de la CNIL



Mise à jour des référentiels documentaires

Modalités de validation : attestation de formation et documentation produite

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques
- Ateliers et co-construction

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



OU



OU



OU



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

La gestion des violations des données : les pertes de confidentialités, d'intégrité et de disponibilité

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsable de traitement des données personnelles de l'entreprise

- DG, DSI, RSSI, DPO, DPD

Prérequis : connaître les notions de base et les fondamentaux de la gouvernance des données personnelles et du Règlement Général de la Protection des Données

Objectifs

- Maîtriser les aspects juridiques et organisationnels de gouvernance et de sécurité des données et savoir réagir face à une perte de confidentialité, d'intégrité et de disponibilité.

Durée en heures : 4

Lieu : Digital 113 – Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 250 € HT par participant

Contenus

- Qu'est-ce qu'une perte de confidentialité, d'intégrité et de disponibilité au travers de cas concrets ?
- L'obligation de notifier la violation de données à caractère personnel
 - Le cadre défini par le Règlement Général de la Protection des Données
 - Les supports, les délais, l'instruction du dossier de notification par la CNIL, les cas de dépôt de plainte, les cas de communication aux personnes concernées et les exemptions
- L'identification d'une violation de données
- Les dispositifs pour anticiper la gestion d'une violation de données
 - L'organisation : Le comité Data Breach et les fonctions clés
 - Les outils : Gestion de crise, continuité et reprise d'activité
- Exercice : Examen de cas pratiques sur les 3 situations (perte de confidentialité, d'intégrité et de disponibilité)

La gestion des violations des données : les pertes de confidentialités, d'intégrité et de disponibilité

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques
- Ateliers et co-construction

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



OU



OU



OU



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Gouvernance des données : Focus RH

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsable de traitement des données personnelles internes de l'entreprise

- DG, DRH, DAF, toute personne en charge de la gestion RH en interne

Prérequis : connaître les notions de base et les fondamentaux de la gouvernance des données personnelles et du Règlement Général de la Protection des Données. Avoir établi sa cartographie des données personnelles des collaborateurs et des traitements RH

Objectifs

- Établir sa documentation et l'organisation à mettre en œuvre pour une mise en conformité RGPD sur les traitements RH

Durée en heures : 8

Lieu : Digital 113 - Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 500 € HT par participant

Contenus

- Revue des traitements RH concernés par la protection des données personnelles
 - Les processus RH concernés
 - Les processus à risque
 - En atelier : compléter le registre des activités de traitement pour les traitements RH & identifier les traitements de données sensibles nécessitant une analyse d'impact
- L'état de l'art des documents RH à modifier
 - Les mentions à faire figurer sur les offres d'emploi
 - Le processus de recrutement à documenter
 - Le livret d'accueil
 - Les codes de bonne conduite / déontologie / confidentialité
 - Le règlement intérieur et la consultation du CSE
 - La charte informatique
 - Les contrats de travail
 - Les contrats avec les sous-traitants : éditeurs de logiciel, expert-comptable...
 - Les politiques de conservation des données personnelles RH
- Atelier de co-construction : revue de l'ensemble des documents 'standards' dans le cadre de la gestion RH : revue des contrats, de la charte informatique, du règlement intérieur (si existant), du livret d'accueil...

Gouvernance des données : Focus RH

Modalités de validation : attestation de formation, Révision des documents et clauses rédigées en séance

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques
- Ateliers et co-construction

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



OU



OU



OU



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Gouvernance des données : Focus Communication / Marketing / Commercial

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsable de traitement des données personnelles internes de l'entreprise

- DG, DRH, DAF, personne en charge de la gestion RH en interne

Prérequis : connaître les notions de base et les fondamentaux de la gouvernance des données personnelles et du Règlement Général de la Protection des Données.

Objectifs

- S'approprier les règles juridiques et les bonnes pratiques à mettre en œuvre au niveau des services marketing et communication pour assurer la conformité des collectes de données mises en œuvre ainsi que la confiance des clients/prospects/assurés visée par ces collectes

Durée en heures : 8

Lieu : Digital 113 - Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 500 € HT par participant



Gouvernance des données : Focus Communication / Marketing / Commercial

Contenus

- Les éléments d'une réglementation qui impacte les activités communication, marketing et commercial
 - Le Règlement européen sur la Protection des Données
 - Le Règlement e-Privacy sur les cookies
 - Le Privacy Shield
- La collaboration interne
 - La coopération avec le DPO et les autres responsables de traitements
- La transformation des contraintes réglementaires en opportunités
 - L'accompagnement de la démarche de mise en conformité
- La mise en œuvre des bonnes pratiques en matière de consentement
 - Les vecteurs et les modalités du recueil du consentement
 - Les bonnes pratiques en matière de e-marketing
 - Exercice : à partir de situations clés, définir les modalités de recueil de consentement
- L'encadrement des outils communication, marketing et commercial
 - Encadrement des outils traditionnels
 - L'encadrement du Big Data et de l'IA
- La gestion de la conformité et de l'exercice des droits
 - Les mentions à intégrer dans les documents, de communication, marketing et commercial
 - Les contributions dans l'établissement d'une politique de protection des données, la mise à jour des Conditions Générales de Vente et dans l'exercice des droits
- Atelier de co-construction : revue de l'ensemble des documents 'standards' dans le cadre de la gestion de la communication/marketing/commercial



Gouvernance des données : Focus Communication / Marketing / Commercial

Modalités de validation : attestation de formation, révision des documents et clauses rédigées en séance

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques
- Ateliers et co-construction

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



Christophe MARCHAL



Jean-Marc SEPIO



Jean-François ESCALA



Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Gouvernance des données : Focus DSI

Descriptif de la formation

Publics concernés : responsable de traitement des données personnelles de l'entreprise

- Directeur des systèmes d'information, responsable des systèmes d'information

Prérequis : connaître les notions de base et des fondamentaux de la gouvernance des données et les bonnes pratiques en matière de SI

Objectifs

- Dégager les actions de conformité sur la gouvernance des données pilotées par une DSI.

Durée en heures : 8

Lieu : Digital 113 – Toulouse ou Montpellier

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

Tarif

- 500 € HT par participant

Contenus

- Comprendre le concept de security by design
 - Le Privacy by Design et les sept principes fondamentaux
 - Le Privacy by Default, comme la garantie apportée par les mesures intégrées nativement dans le service
- La formalisation du Privacy by Design et Privacy by Default
 - L'approche par les processus
 - L'hygiène informatique et sensibilisation des collaborateurs de la DSI à la « privacy »
- Systématiser la « security by default »
 - Exercice : à partir d'une cartographie de processus, mettre en œuvre le security by design
- Mettre à niveau la sécurité du SI et de la gestion des risques
 - Le périmètre : la politique, l'infrastructure et l'interopérabilité, les contrats gérés par la DSI
 - La méthodologie d'évaluation du niveau de sécurité et le maintien de la conformité : l'audit de sécurité (réglementation, avantages, coût etc.)
 - Exercice : examen de cas pratiques basés sur l'analyse d'activités de différentes DSI, établissements d'un diagnostic d'état des lieux et d'un plan d'action

Gouvernance des données : Focus DSI

Modalité de validation : attestation de formation

Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques
- Ateliers et co-construction

Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application
- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Matrice EDA

Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

Intervenants experts

(Pour plus de détails, voir la rubrique « Les experts de la Digital Academy » en fin de catalogue)



OU



OU



OU



Christophe MARCHAL

Jean-Marc SEPIO

Jean-François ESCALA

Pascale PEREZ

Inscription

Modalité : groupe constitué en fonction de la demande

Délai : inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

Contact et référente pédagogique : Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

Les experts de la Digital Academy



Les experts de la Digital Academy



Alexia AUDEVART

Mini CV : experte en machine learning, Alexia Audevart, « Data & Enthusiast », est la fondatrice de la société datactik. Formatrice et conférencière, elle intervient aussi bien dans le monde professionnel qu'en universités et grandes écoles. Depuis quelques années, elle a rejoint la communauté des Google Developer Expert en machine learning. Elle a également co-écrit l'ouvrage Apprendre demain – Quand intelligence artificielle et neurosciences révolutionnent l'apprentissage. (publié chez Dunod en sept 2019).



Jean-Pierre BAYOL

Mini CV : après des études scientifiques à Toulouse, il collabore à des missions d'études géophysiques en Afrique et en Amérique du Sud, puis s'oriente vers l'informatique. En 1990, il intègre SUN Microsystems, constructeur informatique, en tant que consultant, business developer, directeur commercial et directeur régional. En 2009, il crée Oligo, cabinet conseil en accompagnement de l'innovation. En 2011, il intègre DigitalPlace pour mettre en œuvre le projet du cluster, mission qu'il accomplira avec succès jusqu'en 2015



Daniel BENCHIMOL

Mini CV : en 1989, il fonde le Groupe EUROGICIEL (devenu SCALIAN) qu'il cède en partie en 2015 et en totalité en 2018 au fonds d'investissement Edmond de Rothschild Investment Partners. A la cession, ce Groupe, 1^{ière} Société Européenne de Services en Accompagnement de Projets (SSAP) emploie plus de 2000 salariés, représente un CA de 150 M€ et est implanté dans 5 pays Européens, au Canada et aux Etats-Unis. Visionnaire et actif dans de nombreuses associations liées au Numérique, il a été administrateur du SYNTEC Numérique pendant 6 ans, co-président de la Commission « Embarqué » de ce même syndicat professionnel, administrateur du GIPI pendant 3 ans, le Club d'Innovation pour l'Industrie en Midi-Pyrénées, et membre du cercle d'Oc

Les experts de la Digital Academy



Amaury DE KERSEL

Mini CV : passionné par l'humain et son développement, Amaury accompagne des professionnels, des équipes ou des entreprises depuis plus de 10 ans. Ces outils : des formations-actions (management, communication interpersonnelle et business) ou du coaching individuel et d'équipe. Vous aider, vous et vos équipes, à grandir, à se transformer, à développer la collaboration, la cohésion... à trouver vos solutions pour atteindre vos objectifs... c'est ce qui l'anime. Ceci, après 20 ans d'expérience dans les groupes Air Liquide, Rentokil, Novartis et LVL sur des postes commerciaux puis managériaux puis de patron de Business Unit.



Jean-François ESCALA

Mini CV : Jean-François est spécialiste de la protection des données (RGPD) et de l'optimisation des entreprises par une application raisonnée de la transformation digitale. Il associe sa passion pour le digital à sa propre expérience de dirigeant de TPE pour viser des stratégies adaptées aux structures concernées. Il s'appuie sur neuf années d'expérience professionnelle (5 ans au sein de la direction juridique d'un groupe industriel et 4 ans en tant que dirigeant de TPE et Consultant-Formateur en protection des données (RGPD) et en transformation digitale).



Jeanette FRANCKLIN

Mini CV : avec trente ans d'expérience dans l'enseignement, le coaching, la communication et l'orientation culturelle en anglais, ainsi que la direction d'une association portée sur l'échange linguistique et culturel, Jeanette est en capacité d'animer des sessions d'apprentissages actifs où vous pourrez apprendre, parler et vous amuser en abondance. Vous pourrez valider des compétences spécifiques et pertinentes à travers des sessions dynamiques et intéressantes avec une formatrice expérimentée et pleine d'empathie. D'origine britannique, née dans le Yorkshire et diplômée à Liverpool, vous serez immergés dans son humour anglais, tout en bienveillance.

Les experts de la Digital Academy



Suzie LEWIS

Mini CV : d'origine britannique, bilingue et biculturelle, Suzie bénéficie d'une expérience de 20 ans dans la définition et la mise en œuvre des stratégies de transformation ainsi que le développement individuel et collectif des leaders et des intrapreneurs. Consultante et coach, Suzie Lewis propose son expertise sur la communication interculturelle et la présentation et prise de parole en anglais.



Alex McCARDELL

Mini CV : directeur & Consultant, Alex McCardell bénéficie d'une expérience de plus de 25 ans dans l'analyse et la définition de stratégies digitales. Américain, bilingue français, Alex McCardell propose son expertise sur du conseil en communication web et internationale mais également sur la culture anglo-saxonne et notamment la prise de parole en anglais.



Christophe MARCHAL

Mini CV : dirigeant d'un Cabinet de conseil en stratégie, intelligence économique et organisation sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) ; ses domaines de compétences phares sont l'audit et diagnostic stratégiques des entreprises, l'intelligence économique ou compétitive intelligence, l'intelligence stratégique et décisionnelle, les méthodes et pratiques de veilles (stratégiques, technologiques et concurrentielles), la sûreté et sécurité informationnelle (dont RGPD), l'influence et la gestion de crise, l'audit et diagnostic organisationnels, la conduite du changement. L'accompagnement et la formation aux entreprises sont ces cœurs de métiers.

Les experts de la Digital Academy



Chloé NORTIER

Mini CV : de formation initiale en agro-développement international puis en informatique, Chloé a travaillé plus de 15 ans en tant que consultante scientifique dans le monde de l'environnement industriel et de la recherche. Elle s'est formée au coaching individuel, Team Coaching (certifiée LKB) puis a créé Pathway en 2014, où elle accompagne les équipes et les individus.



Jean Baptiste NORTIER

Mini CV : de formation initiale en mathématiques puis en informatique, Jean-Baptiste a travaillé en Université puis en entreprise. En 2009, il a créé son entreprise de conseils et services en systèmes d'information décisionnels. Ses expériences l'ont amené progressivement à privilégier l'approche humaine plutôt que technique, et il s'est formé à la démarche Potentialis. Il a rejoint Pathway en 2015.



Pascale PEREZ

Mini CV : dirigeante d'entreprises, consultante, formatrice et Data Protection Officer (Certification PECB de Data Protection Officer (RGPD)), Pascale a une expertise fondée sur de nombreuses années d'expérience sur le management des Ressources Humaines, en SIRH, en études d'organisations, accompagnement au changement, et sur les sujets de formation managériales & gestion RH. Elle forme aussi les entreprises à l'accompagnement à la mise en conformité RGPD.

Les experts de la Digital Academy



Anne RICAUD

Mini CV : de formation business (Audiencia et MBA US) et technique (Ingénieur informatique), Anne intègre des entreprises informatiques : IBM puis des éditeurs de logiciels comme Autodesk (CAO, SIG et Animation) où elle dirige l'équipe Marketing France, puis l'équipe Marketing Produits Europe et enfin les analyses Clients, Marché et Concurrence au niveau mondial. Depuis 2007, elle a accompagné avec son cabinet Market Solutions + de 200 entreprises innovantes dans leurs projets de développement et mise en marché de nouvelles offres et de diversification de marchés



Jean-Marc SEPIO

Mini CV : de formation initiale en mathématiques puis en informatique, Jean-Baptiste a travaillé en Université puis en entreprise. En 2009, il a créé son entreprise de conseils et services en systèmes d'information décisionnels. Ses expériences l'ont amené progressivement à privilégier l'approche humaine plutôt que technique, et il s'est formé à la démarche Potentialis. Il a rejoint Pathway en 2015.



Jacques SOUMEILLAN

Mini CV : diplômé de l'ENSEEIH et après 5 ans chez Hewlett-Packard, il crée en 1987 Access Productique devenue depuis Cameleon Software, éditeur de solutions d'aide à la vente (configuration de produits, tarification et génération de devis), vendue à l'américain PROS en 2014. Il devient vice-président du cluster à sa formation, où il a activement contribué à l'élaboration du Label Cloud. Il est aujourd'hui Président Exécutif d'Intuiface, éditeur d'une plateforme de digitalisation des espaces physiques.

Les experts de la Digital Academy



Dominique TURPIN

Mini CV : co-fondateur de la société Cap Cobra en 2019, ayant l'exclusivité d'exploitation avec Great-X, de la Room42, simulateur de crise cyber-sécurité. Dirigeant et fondateur de la société Great-X, accompagnement stratégique des startups et PME, Conseil en cybersécurité, depuis 2014. Président de DP Invest, Fond d'Amorçage des startups du secteur numérique en Occitanie, depuis 2015. Fondateur et Gérant de ST Informatique, ESN de 25 personnes spécialisées dans le développement logiciel sur-mesure de 2005 à 2013, cédée fin 2013. Créateur de F2C (Formation Conseil Coaching) en 2010 et de Timegene (application mobile de gestion du temps) en 2013.

Membre de réseaux d'entreprises : Digital 113, Aerospace Valley, Réseau Entreprendre

Contact

- Besoin de renseignements sur
- L'inscription
 - L'adaptation de la formation
 - La création de formation sur mesure
 - Signalements divers
 - Réclamations



Mathilde ALARÇON
Chargée de mission formation & talents
07 86 06 95 29
formation@digital113.fr
ou
mathilde.alarcon@digital113.fr

Siège social - TOULOUSE
12 rue Louis Courtois de Viçose
Portes Sud Immeuble 3
31100 TOULOUSE

Établissement - MONTPELLIER
Cap Oméga
Rond Point Benjamin Franklin
34000 MONTPELLIER

