

TOTAL DIGITAL TRANSFORMATION

ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΨΗΦΙΑΚΟΥ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ
ΜΕ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΥ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ
ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Π010857



ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΨΗΦΙΑΚΟΥ ΜΕΤΑΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΧΡΗΣΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΥ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

ΣΚΟΠΟΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Η απόκτηση δεξιοτήτων και τεχνογνωσίας σχετικά με την εφαρμογή, οργάνωση, διαχείριση και παρακολούθηση μεθόδων και διαδικασιών ψηφιακού μετασχηματισμού στις επιχειρήσεις είναι καθοριστική για την αύξηση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητάς.

Η αποτελεσματική εφαρμογή μιας αναβαθμισμένης στρατηγικής, βασισμένης στην υιοθέτηση της ψηφιακής επανάστασης και του διαδικτύου, θα μπορέσει να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τις σύγχρονες προκλήσεις και να εξασφαλίσει την βιωσιμότητα της εταιρίας μας.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗΣ

- Η κατανόηση των πτυχών και η ανάγκη για ψηφιακή μεταμόρφωση
- Τα πλεονεκτήματα από την εφαρμογή νέας υιοθετημένης στρατηγικής, με βάση τον ψηφιακό μετασχηματισμό
- Η κατανόηση της τεχνολογικής υποδομής για τη εφαρμογή και υποστήριξη ψηφιακών συστημάτων
- Η κατανόηση της συσχέτισης των πτυχών του ERP, eCommerce, eMarketing, CRM και κοινωνικών δικτύων

- Η πρακτική εφαρμογή τεχνολογίας διαδικτυακών εφαρμογών Cloud.
- Η αξιοποίηση της τεχνολογικής υποδομής και των κοινωνικών δικτύων
- Η αποτελεσματική αξιοποίηση του εφαρμοσμένου ηλεκτρονικού εμπορίου στον τομέα εμπορικής διαχείρισης και η κάλυψη των μοντέλων συνεργασίας επιχειρήσεων B2B και των καταναλωτών B2C και C2C
- Η αποτελεσματική παρακολούθηση και διαχείριση της εταιρίας μέσω συστήματος Business Intelligence (BI) με δυναμικές αναφορές Dashboard και δεικτών απόδοσης και παραγωγικότητας KPI

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ

Το σεμινάριο απευθύνεται στους Διευθυντές και υπεύθυνα στελέχη από όλα τα τμήματα πωλήσεων, μάρκετινγκ, εξυπηρέτησης πελατών, ανθρώπινου δυναμικού, προγραμματισμού και παραγωγής που εμπλέκονται στην διαχείριση και ανάπτυξη του οργανισμού τους καθώς και σε στελέχη μικρών επιχειρήσεων που έχουν ευθύνη για την ανάπτυξη της επιχείρησής τους.

ΕΝΟΤΗΤΑ 01

Τι είναι ο ψηφιακός μετασχηματισμός

- Περιγραφή και οφέλη
- Μετασχηματισμός βάσει της εμπειρίας των πελατών
- Μετασχηματισμός επιχειρησιακών διαδικασιών
- Μετασχηματισμός επιχειρησιακών μοντέλων

ΕΝΟΤΗΤΑ 02

Μετασχηματισμός συνολικής εμπειρίας πελατών

- Μέθοδοι και τεχνικές με την χρήση εφαρμογών Cloud / Χρήση των κινητών εφαρμογών
- Εξερεύνηση των social media για την κατανόηση των πελατών/ Προώθηση των εμπορικών σημάτων μέσω των ψηφιακών μέσων
- Κατασκευή νέων διαδικτυακών κοινοτήτων για να οικοδομήσουν την πίστη των πελατών
- Χρήση της τεχνολογίας για τη βελτίωση της πρόσωπο με πρόσωπο επικοινωνίας πωλήσεων
- Προσφορά καλύτερων και εξατομικευμένων υπηρεσιών πωλήσεων

ΕΝΟΤΗΤΑ 03

Μετασχηματισμός επιχειρησιακών διαδικασιών και επιχειρησιακών μοντέλων

- 6 Σίγμα - (six sigma)
- Πλήρης διαχείριση ποιότητας (TQM Total quality Management)

ΕΝΟΤΗΤΑ 04

Εφαρμογή Συστήματος ERP (Cloud)

- Ολιστική προσέγγιση εμπορικής ψηφιοποίησης
- Καθορισμός τιμολογιακής πολιτικής
- Κατηγοριοποίηση εμπορευμάτων / υπηρεσιών
- Δημιουργία καρτέλας προϊόντος / Προσφορές
- Καταχώρηση συνεργατών / πελατών και τα μοντέλα
- B2B και των καταναλωτών B2C και το C2C
- Αυτόματη σύνδεση με πύλες συνεργατών / προμηθευτών (eProcurement)

- Παρακολούθηση Έργων & εγγράφων
- Εφαρμογή Παρακολούθηση και συνεχής βελτίωση διαδικασιών/μοντέλων ανά στάδιο (Workflow Management)

ΕΝΟΤΗΤΑ 05

Εφαρμογή συστήματος ERP (cloud) - Πωλήσεις

- Διαδικασία αγοράς από καταναλωτές
- Διεκπεραίωση παραγγελίας / Υποστήριξη πελατών
- Δημιουργία αποστολή ερωτηματολογίου ικανοποίησης
- Μοντελοποίηση και παρουσίαση συναφή προϊόντων ανά πελάτη με κριτήρια προτιμήσεων

ΕΝΟΤΗΤΑ 06

Εφαρμογή συστήματος eCommerce & ERP

- Διαδικασία αγοράς από καταναλωτές διαδικτυακά
- Διεκπεραίωση παραγγελίας συνδεδεμένα με κοινωνικά δίκτυα
- Δημιουργία αποστολή ερωτηματολογίου ικανοποίησης
- Μοντελοποίηση και παρουσίαση συναφή προϊόντων ανά πελάτη με κριτήρια προτιμήσεων
- Σύνδεση με σύστημα CRM
- Επέκταση σε κοινωνικά δίκτυα (Social CRM)
- Ανάλυση προτιμήσεων και έξυπνες μέθοδοι ανταμοιβής πιστών πελατών

ΕΝΟΤΗΤΑ 07

Η εταιρική δυναμική εικόνα με εφαρμογή

- BI-Business Intelligence - για συνεχόμενη παρακολούθηση και αναβάθμιση της εταιρικής απόδοσης/παραγωγικότητας
- Γραφικές αναπαραστάσεις Dashboards
- Δείκτες επισκεψιμότητας (σε όλα τα τμήματα και χώρους διαδικτυακής παρουσίας)
- Τάσεις αγοράς από ανατροφοδότηση και δελτία αναφορώ



Το πρόγραμμα εγκρίθηκε από την ΑνΑΔ. Οι επιχειρήσεις που συμμετέχουν με εργοδοτούμενους τους οι οποίοι ικανοποιούν τα Κριτήρια της ΑνΑΔ θα τύχουν της σχετικής επιχορήγησης.