

MySezame

PARCOURS EN LIGNE

LES NOUVELLES ATTENTES DES CONSOMMATEURS

Les nouvelles attentes des consommateurs en matière sociétale et environnementale impactent les entreprises et doivent leur faire revoir toute leur chaîne de valeur. Comment répondre à ces attentes ? Comment les devancer ? Ce cours vous propose un tour d'horizon des actions à mener et des pièges à éviter.



En 2022, près de 550 personnes ont suivi notre formation dans sa totalité soit 87% de ceux qui l'avait commencée !

INFOS PRATIQUES

Conditions :

- 1h de formation
- A distance, e-learning
- français

Format : Inter

Public concerné : tous

Prérequis : aucun

Modalités d'évaluation : toutes nos formations sont non certifiantes, en revanche des quiz à vocation pédagogique sont intégrés dans les leçons.

Tarif : notre formation est disponible pour les entreprises abonnées à la plateforme de formation CorpAcademy par Go1, vous pouvez retrouver leurs offres ici : : <https://www.coorpacademy.com/tarifs/>

Financement : Nous sommes certifiés Qualiopi, plateforme qui référence et certifie la qualité des formations en France.

- Si vous êtes salarié :
 - La formation peut être prise directement en charge par votre employeur.
 - La formation peut être prise en charge par votre OPCO, organisme chargé de collecter, mutualiser et redistribuer les obligations financières versées par les entreprises au titre de la formation professionnelle.
 - Les formations MySezame ne sont cependant pas certifiantes et ne sont pas pris en charge par dans le cadre du CPF.

Accessibilité : nous travaillons à améliorer nos parcours pour les rendre plus accessibles. Si vous avez des demandes particulières, vous pouvez contactez [Eléonore Lunel](mailto:eleonore.lunel@mysezame.fr), notre Référente Handicap : eleonore.lunel@mysezame.fr.

Délais d'accès : les délais et conditions d'accès sont dépendantes de la politique CorpAcademy By Go1.

OBJECTIFS

Niveau Base

- Comprendre les attentes des consommateurs
- Bien communiquer sur les engagements d'une entreprise
- Améliorer le cycle de vie d'un produit

Niveau Avancé

- Bien vous positionner en e-commerce
- Adapter votre démarche produit à la nouvelle donne
- Ajuster votre produit au marché du Bottom of the Pyramid (BOP)

CHAPITRES

Niveau Base

1. Du consommateur au consomm'acteur : quelles implications pour l'entreprise ?
2. Assoir l'engagement sociétal de sa marque
3. Face à la demande de transparence, la réinvention de la chaîne de valeur

Niveau Avancé

1. Les attentes des consommateurs à l'heure de l'achat
2. La coresponsabilité à la fin de vie des produits
3. Le BOP : une opportunité pour l'entreprise et le consommateur