

# Objets connectés : enrichir son expérience client

NEW

Apporter de la valeur ajoutée à ses clients en s'appuyant sur les objets connectés

À l'issue de cette formation, vous aurez une vision complète des enjeux liés aux objets connectés et serez en mesure d'élaborer une offre « smart » adaptée à votre stratégie et à votre marché.

## PROGRAMME

### Associer objets connectés, technologies associées et usages

- Blockchain, Privacy by Design... : techniques et bonnes pratiques pour gérer la confidentialité et la sécurité des usages liés aux objets connectés.
- Réseaux de proximité, réseaux longue portée (4G, 5G), place de la fibre et du CPL : les technologies de communications et de réseaux et leur impact sur les objets connectés.
- Géolocalisation, iBeacon, biométrie, RFID, NFC : faire le point sur les capteurs et les MEMs dans les objets connectés.
- Benchmark des dernières innovations en réalité virtuelle

et augmentée : Hololens, Kinect, Oculus Rift...

- **Panorama** : objets grands publics, objets industriels, équipements « relais » : découvrir la typologie des objets connectés et leurs applications.

### Faire des objets connectés un levier de création de valeur

- **Benchmark** : les flops et les tops des utilisations des objets connectés
- **Atelier** : identifier les « pain points » de l'expérience client pour garantir une valeur ajoutée à l'objet connecté
- **Atelier** : concevoir un guide d'analyse pour évaluer la pertinence du recours à un objet connecté.
- Distinguer objets connectés et Internet des Objets (IoT) : l'importance du réseau

- **Atelier** : concevoir une infrastructure d'intégration.

## MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

## PERFECTIONNEMENT

Code : CONNECT

🕒 0.5 jour - 4 heures

💰 Prix HT : 490 € (repas inclus)

## OBJECTIFS

- Connaître les principales technologies et utilisations liées aux objets connectés.
- S'assurer de la valeur ajoutée client du recours à un objet connecté pour son offre.
- Intégrer les objets connectés dans un écosystème fonctionnel élargi.

## PRÉREQUIS

Avoir un bon niveau de pratique marketing.

## PUBLIC CONCERNÉ

Directeurs et responsables marketing, chefs de groupe.

## PLANNING

### Paris

5 février 2019 9h - 13h

14 mai 2019 14h - 18h

10 juillet 2019 9h - 13h

22 octobre 2019 14h - 18h