



COMMENT TRADUIRE VOS AMBITIONS EN STRATEGIE, DANS UN MONDE DEVENU DIGITAL ?

L'essor du numérique, l'arrivée de nouveaux acteurs comme Amazon et la restructuration du secteur de la grande distribution bousculent les modèles traditionnels. De leur côté, les consommateurs, devenus consom'acteurs, prennent leur alimentation en main et demandent plus de transparence sur les produits et leurs conditions de fabrication. Ces changements accélèrent la nécessité d'évoluer rapidement pour les entreprises du secteur agroalimentaire. Mais comment procéder ?

DIGITAL BOOSTCAMP AGROALIMENTATION

LE PROGRAMME STRATEGIQUE POUR LES DIRIGEANTS DESIREUX
DE COMBINER INNOVATION ET CROISSANCE

Le Digital Boostcamp apporte :

- une **vision** claire quant aux tendances et évolutions du secteur
- une **stratégie** efficace pour co-crédier et innover avec vos clients
- un **plan d'actions** pragmatique
- une **méthode** efficace pour aborder la transformation de votre entreprise
- des **conseils** par des experts de terrain

Le Digital Boostcamp Agroalimentation vous accompagne dans la **réflexion stratégique à mener pour croître, innover et développer votre clientèle en favorisant la co-crédiation, dans un monde de plus en plus numérique**. Il propose une méthodologie efficace et facilitant l'adhésion des clients et des collaborateurs.

Destiné aux :

- dirigeants de PME ou membres du Comité de direction
- (futurs) repreneurs de PME



Xavier Bastin
Directeur,
Microsoft Innovation
Center



Aurélie Couvreur
Strategy Wizard,
Digitally



Roald Sieberath
Startup coach,
Leansquare



Bruno Schroder
Technology Officer,
Microsoft



Mathieu Vincent
Fondateur,
DigitalFoodLab



Regis Lemmens
Auteur, From selling
to co-creating

PROGRAMME

Comprendre les grandes tendances

- Grandes tendances agroalimentaires
- Impact des startups sur le secteur
- Transformation numérique

Intégrer le numérique

- Adopter de nouveaux outils
- Gérer un projet informatique
- Revoir votre business model

Doper la croissance

- Opter pour la co-création avec les clients
- Innover sans se tromper
- Accroître la satisfaction clients et équipe

Repenser la relation clients

- Analyser et optimiser le parcours de vos clients
- Définir les attentes réelles de vos clients
- Mettre le client au coeur de l'entreprise

Accompagner le changement

- Gérer et communiquer le changement
- Mettre en place une organisation agile
- Le leadership à l'ère numérique

Embarquer votre équipe

- Développer une nouvelle vision
- Instaurer une dynamique de collaboration
- Définir un plan d'actions



"Nous avons gagné un an d'avance sur la concurrence et dans la gestion de l'information"

François Lotin, ITS Wood - Participant Digital Boostcamp 2017

INFORMATIONS PRATIQUES

Le programme comprend :

- 10 ateliers organisés le jeudi, de 8h00 à 10h30
- 1 séminaire résidentiel de 2 jours
- 1 journée de team building
- Les sessions ont lieu à Mons
- **15 participants maximum**
- **Démarrage 22 janvier 2019**
- **2.800,00 € HTVA pour les membres Wagralim**
- 3.200,00 € HTVA pour les non-membres Wagralim
- Intervention de 772,5€/participant octroyé par Alimento pour les ressortissants des commissions paritaires 118 et 220

Informations et inscriptions sur www.digitalboostcamp.be



Innovation Center Belgique



Le Digital Boostcamp Agro-Alimentation est organisé en collaboration avec le Microsoft Innovation Center, Wagralim, la Fevia et les partenaires du projet Food Management soutenu par la Région wallonne.