

Les essentiels du Cloud AWS pour les dirigeants

Durée: 0,5 jour

Public cible: Professionnel TI

À qui s'adresse cette formation ?

Responsables de secteurs d'activité, responsables informatiques et cadres supérieurs

Objectifs de la formation

Dans ce cours, vous apprendrez à :

- Expliquer le rôle des technologies de l'information (TI) dans une organisation pour la transformation de l'entreprise
- Expliquer la proposition de valeur pour la clientèle pour l'utilisation du nuage dans tous les secteurs d'activité
- Définir les principales caractéristiques de l'informatique en nuage
- Expliquer le modèle d'affaires de l'informatique en nuage
- Identifier les principales pratiques de sécurité de l'informatique en nuage
- Définir la valeur commerciale du nuage à l'aide du cadre de valeur du nuage (Cloud Value Framework)

Description sommaire

Ce cours vous permettra d'apprendre les principes fondamentaux de l'informatique en nuage et de savoir comment une stratégie de nuage peut aider les entreprises à atteindre leurs objectifs commerciaux. Il explore les avantages et les possibilités de l'informuagique. Il présente également des notions comme la sécurité et la conformité afin de faciliter les discussions avec les responsables des secteurs d'activité (LOB), les responsables des technologies de l'information (IT), les dirigeants et les cadres.

Contenu du plan de cours

Module 1 : Présentation du cours.

Module 2 : Les technologies de l'information au service de la transformation des entreprises

- Rôle de l'informatique dans une organisation pour la transformation de l'entreprise
- Brève histoire de l'informatique
- Approche traditionnelle de l'informatique
- Qu'est-ce qui incite les clientèles à passer de l'infrastructure traditionnelle à l'informatique en nuage ?

Module 3 : Informatique en nuage

- Définir l'informatique en nuage
- Principales caractéristiques de la technologie du nuage
- Modèle commercial du nuage
- Principales pratiques de sécurité dans le nuage.

Module 4 : Valeur commerciale du nuage

- Proposition de valeur pour la clientèle
- Identifier qui utilise l'informatique en nuage
- Tendances du secteur
- Exemples de clientèles.

Module 5 : Le cadre de valeur du nuage (Cloud Value Framework)

- Présentation du cadre de valeur du nuage (Cloud Value Framework)
- Réduction des coûts
- Productivité du personnel, résilience opérationnelle
- Agilité commerciale.

Module 6 : Activité de valeur commerciale

Approche et méthode pédagogique

La formation adopte une approche interactive et stratégique axée sur la réflexion et la prise de décision, combinant présentations, études de cas et activités collaboratives. Les participant.e.s sont invité.e.s à analyser des situations concrètes et à participer à des exercices pratiques, afin de relier les concepts du cloud aux enjeux organisationnels. Les échanges entre pairs sont valorisés pour enrichir les perspectives et favoriser une compréhension partagée des impacts d'affaires. L'animateur.trice agit comme facilitateur.trice en guidant la réflexion et en aidant à transformer les notions en leviers concrets de création de valeur.

Recommandations

Aucune expérience préalable en informatique ou dans le domaine du nuage n'est requise