StartHack.
DIGITAL ACADEMY

Stratégie digitale
Canva & Capcut
social selling
SEO & SEA
Pitchs & recos
Design thinking
Management
Growth hacking
Copywriting
Social media
Neuromarketing
Wordpress
Personal branding
IA

CATALOGUE 2024
FORMATIONS

TRANSFORMATION DIGITALE
E-MARKETING & COMMUNICATION

NOS ENGAGEMENTS

“ SEULE L'ACTION PERMET L ASSIMILATION. ”

NOS 3 PILIERS



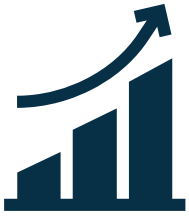
Des experts rigoureusement sélectionnés.

- Performances
- Pratique
- Pédagogie par le jeu.



Une pédagogie basée sur la pratique.

- Des ateliers ludiques
- Des exercices concrets
- Des compétences actionnables immédiatement.



Une approche concrète pour générer des résultats immédiats.

- Des objectifs
- Une approche pas à pas
- Des performances mesurables.

POLITIQUE D'ACCESSIBILITÉ

Nous disposons d’un réseau de salles adaptées à l’accueil des personnes à mobilité réduite.
L’équipe compte 1 référente Accessibilité.

Le champ du handicap est si large que nous vous proposons de prendre contact avec notre Référente Accessibilité pour évaluer avec vous vos besoins spécifiques.

COMMUNICATION RSE



Aligner engagements
et messages.

DESIGN THINKING



Booster la créativité
de vos équipes.

STRATÉGIE NUMERIQUE



Définir une stratégie
numérique.

SEO



Optimiser votre
référencement naturel.

ACCULTURATION NUMÉRIQUE



Comprendre les grandes
tendances du web.

ACCESSIBILITÉ



Adapter la communication
aux normes d'accessibilité.

STORYTELLING



Construire l'histoire
de votre entreprise.

NEUROMARKETING



Apprendre à générer
de l'émotion.

INFLUENCEURS



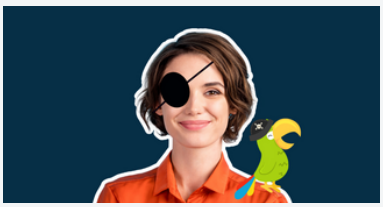
Lancer une campagne
d'influence.

STRATÉGIE DE CONTENU



Définir un planning éditorial
pour votre site.

GROWTH HACKING



Accélérer la croissance
du CA.

PERSONAL BRANDING



Communiquer sur soi
& son histoire.

LINKEDIN



Communiquer efficacement sur LinkedIn. Profil & Posts.

INSTAGRAM



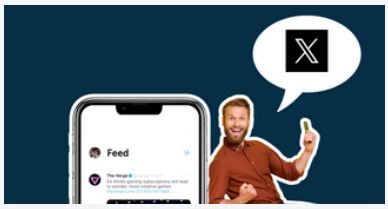
Communiquer sur Instagram. Profil & posts & stories.

FACEBOOK



Communiquer sur Facebook. Profil & page & posts.

X



Communiquer efficacement sur X. Profil & tweets.

TIKTOK



Communiquer efficacement sur TikTok. Profil & posts.

YOUTUBE



Communiquer sur Youtube. Chaîne & vidéos & communauté.

SOCIAL MEDIA



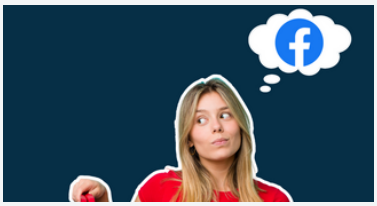
Définir une stratégie Social Media.

COPYWRITING



Rédiger des posts pertinents et ciblés sur les réseaux.

FACEBOOK ADS



Solution pour créer vos campagnes Facebook payantes (ciblées).

SNAPCHAT



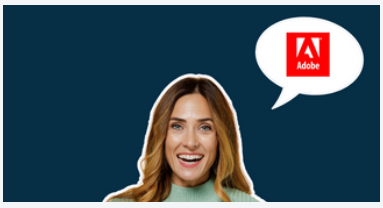
Com.uniquer sur Snapchat.

CANVA



Aligner engagements
et messages.

ADOBE



Idéal pour créer des logos
et créations graphiques
à imprimer.

C4D



Logiciel 4D pour
une animation de produits.

PRESTASHOP



CMS pour créer un site
e-commerce.

WORDPRESS



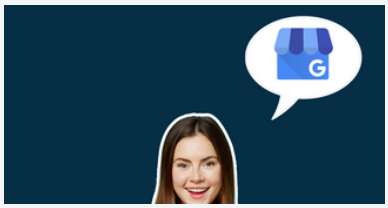
CMS pour créer un site vitrine
facilement.

AMAZON



Vendre vos produits
sur Amazon.

GOOGLE MY BUSINESS



Optimiser votre page
Google My Business.

GOOGLE ADS



Solution pour créer
vos campagnes Google payantes
(SEA).

CHAT GPT



Comprendre
le fonctionnement des IA.

CAP CUT



Logiciel de montage vidéo
sur téléphone.

WORDPRESS SUR MESURE



Faire évoluer votre site
internet facilement
avec Wordpress.

WORDPRESS



Manager un site internet
Wordpress.

LINKEDIN



Optimiser votre profil,
poster des posts ciblés
et se rendre visible.

LINKEDIN & SALES NAVIGATOR



Créer vos bases
de prospects et maitriser
le logiciel.

WAALAXY



Automatiser l'envoi
de vos messages
aux prospects.

LEMLIST



Automatiser l'envoi
de messages mail.

PRÉSENTATIONS AVEC CANVA



Créer une présentation
commerciale efficace.

PITCH CLIENT



Optimiser vos
recommandations clients
dans le numérique.

L'ACQUISITION CLIENT & PROSPECTION



Comment optimiser
sa prospection?

MÉTHODES DE VENTE



Les étapes clés du cycle
de vente.

PROSPECTION LINKEDIN



Développer votre réseau LinkedIn.

SALES NAVIGATOR & WAALAXY



Prospecter avec Sales Navigator
et Waalaxy

NOS FORMATIONS

MANAGEMENT & RH

MANAGEMENT D'ÉQUIPE



Manager à l'ère
du numérique.

MANAGEMENT PROJET



Organiser, planifier,
déléguer.

MANAGEMENT DE PRESTATAIRES EXTERNES



Apprendre à mieux
communiquer
avec vos prestataires.

TRAVAILLER VOTRE MARQUE EMPLOYEUR



Créer une stratégie rendre
visible votre marque
et attirer les bons profils.

TÉLÉTRAVAIL & OUTILS



Quels outils utiliser?
Comment optimiser
les échanges à distance?

MANAGEMENT D'URGENCE



Apprendre à mieux
communiquer en interne.

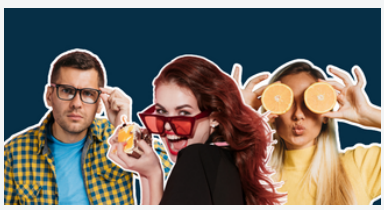
PARCOURS

MANAGER



Manager vos équipes.

WEBMARKETING



Parcours certifiant 5 jours.

RÉGLEMENTATION

RGPD



Organiser l'information
dans votre entreprise.

RÉGLEMENTATION INFLUENCEURS



Créer vos bases
de prospects et maitriser
le logiciel.

CGV E-COMMERCE



Maitriser les fondamentaux
des CGV et CGU d'un site.

NOS CONFÉRENCES

THÈMES	FORMATS
Storytelling	conférence, webinar
Personal branding	conférence, webinar
Linkedin	conférence, webinar
Les réseaux sociaux	conférence, webinar
nouveautés numériques en 2024	conférence, workshop







COMMUNICATION RESPONSABLE & RSE

Durée :1 journée

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, direction et directeurs

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Comprendre la RSE.
- Intégrer la RSE à votre communication.
- Savoir comment être aligné entre engagement et messages.

CONTENU & COMPÉTENCES

- comprendre la démarche RSE
- savoir répondre aux exigences des normes RSE
- Auditer son entreprise et sa démarche RSE
- Poser ses engagements et investissements
- analyser sa politique environnementale : Consommation énergétique, Transport des salariés et des collaborateurs, Réduction des déchets, Achats responsables
- analyser sa politique sociale : structuration des effectifs, parité Homme / Femme, La valorisation des seniors, Santé et sécurité au travail, Formation
- analyser s démarche éthique et la loyauté des pratiques : En tant qu'entreprise, En tant qu'employeur, En tant qu'acteur citoyen responsable
- Définir une stratégie RSE

INFOS

- Mise en pratique : Définition des actions RSE pour l'entreprise et mise en place campagne RSE.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION DESIGN THINKING

BOOSTER LA CRÉATIVITÉ DE VOS ÉQUIPES

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, direction, agence communication

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

Cette formation permet de travailler la créativité de vos équipes :

- Mettre en œuvre la démarche de design thinking pour innover dans les produits et les services.
- S'entraîner à la pratique des outils et des méthodes du design thinking au service de votre stratégie, selon 5 phases : l'empathie, la définition des problématiques, l'idéation, le prototypage et les tests.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Comprendre le changement de paradigme et situer le design thinking parmi les autres approches d'innovation (lean startup, agilité).
- Définir le persona, le parcours client, questionnement QCP, carte d'empathie.
- Définir le besoin à résoudre pour satisfaire les besoins de votre client.
- Animer une séance de créativité et pratiquer les outils de la créativité : l'échauffement, le brainstorming, le looping créatif, le tri et la sélection des idées.
- Prototyper, tester la solution, construire le pitch de votre innovation et un protocole de test.
- Mettre votre client au cœur de la démarche de test avec les 3 verbes d'appréciation et la grille de synthèse des avis.

INFOS

- Mise en pratique : exercice pour trouver une idée, observer vos clients et pour brainstormer.
- Équipement : crayons de couleurs, post-it.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

DÉFINIR UNE STRATÉGIE DIGITALE PERTINENTE ET CIBLÉE

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : manager marketing, communication, direction

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Comprendre et établir les fondamentaux d'une stratégie digitale.
- Maîtriser les bases indispensables pour initier une stratégie, telles que le persona et le parcours client digitalisé.
- Apprendre comment traquer vos concurrents et leurs clients en ligne.

CONTENU & COMPETENCES

- Identifier vos concurrents en ligne (décloisonnement zone de chalandise).
- Connaître les différents leviers digitaux: SEA, SMO, SEO.
- Définir vos cibles : persona et ante-persona.
- Définir vos objectifs sur le court, moyen et long terme.
- Établir votre parcours client digitalisé.
- Maîtriser les fondamentaux : promesse, ton, preuves, contraintes.
- Définir les bons leviers digitaux.
- Calculer le coût d'acquisition des différents canaux digitaux.
- Étudier les KPI.

INFOS

- Mise en pratique : définition de vos cibles, plan stratégique sur 6 mois.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

ÊTRE VISIBLE GRÂCE AU RÉFÉRENCEMENT NATUREL DE VOTRE SITE

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, trafic manager, rédacteur web, web master, développeur

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Auditer le référencement de votre site.
- Mettre en place une stratégie de référencement naturel.
- Maîtriser les techniques d'optimisation SEO.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Approche générique du SEO et de son fonctionnement (moteurs de recherches, indexation au positionnement).
- Les mises à jour Google.
- Les critères pour un excellent référencement naturel.
- Les différentes approches (on-site et off-site).
- La notion d'index et les critères de classement.
- Architecture du site et mise en place de silo sémantique.
- Maillage interne et temps de chargement des pages.
- Redirections et duplicate content.
- Balises HTML (meta-title, meta-description, texte alternatif...).
- Stratégie de mots-clefs.

INFOS

- Mise en pratique : audit de votre site et recommandations pour optimiser votre SEO.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION TENDANCES DIGITALES

ACCULTURATION NUMÉRIQUE

Durée : 4h en présentiel

Pré-requis : aucun

Évaluation : cas pratique

Pour qui : équipe marketing, communication, direction, agence communication

Modalités : présentiel



OBJECTIFS

- Connaître les nouveaux enjeux du numérique.
- Comprendre le consommateur nouveau et les tendances du web.
- Vous tester/challenger dans le numérique.
- Identifier quelles compétences numériques maîtriser.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Comprendre les tendances et les compétences clefs.
- Vous tester sur des compétences numériques :

1. veille
2. analyse
3. ciblage
4. message
5. création de contenu
6. stratégie d'acquisition
7. mesure du ROI
8. marketing digital
9. outils

INFOS

- Mise en pratique : test numérique sur les compétences clefs
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION ACCESSIBILITE NUMÉRIQUE

RENDRE VOTRE SITE ACCESSIBLE À TOUS

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : DPO, DSI, RSSI, Juriste, CEO

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et les intérêts de l'accessibilité numérique.
- Connaître les différents types de handicap et les besoins utilisateurs.
- Appliquer les bonnes pratiques pour vous mettre en conformité avec la réglementation en matière d'accessibilité.

CONTENU & COMPÉTENCES

- L'accessibilité numérique : définition et enjeux.
- Les besoins et impacts utilisateurs : Déficience visuelle, auditive, motrice, cognitive, usage de la souris et du clavier.
- La législation et les référentiels d'accessibilité en vigueur.
- L'audit de conformité.

INFOS

- Mise en pratique : Audit de vos outils de communication numérique & Listing des actions à mettre en oeuvre.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION STORYTELLING

MAÎTRISER L'ART DU STORYTELLING

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : responsable marketing, marketing digital, communication et communication digitale & COMEX

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Concevoir un storytelling efficace au service de votre activité.
- Utiliser toutes les émotions nécessaires pour donner du crédit à vos projets et convertir vos clients plus facilement.
- Captiver et impliquer votre cible pour gagner en visibilité et en crédibilité.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Appliquer le storytelling sur différents formats, pour raconter l'histoire de votre entreprise.
- Identifier vos potentiels narratifs.
- Savoir générer des émotions.
- Construire une histoire qui illustre vos valeurs, vos engagements et votre vision.
- Donner du sens à vos projets et fédérer vos équipes, en racontant une belle histoire.
- Verbaliser des émotions, des ressentis, des faits marquants de l'entreprise pour transmettre valeurs et engagements.

INFOS

- Mise en pratique : rédiger la véritable histoire de votre entreprise ou marque.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION NEUROMARKETING

NEUROMARKETING ET DESIGN COMPORTEMENTAL AU SERVICE DE VOTRE PARCOURS CLIENT

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe communication
& community manager, content manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Intégrer le design comportemental pour mieux toucher émotionnellement vos clients.

CONTENU & COMPÉTENCES

- La biologie d'une expérience client :
    1. Homo-Œconomicus Vs Sapiens
    2. Émotion / Raison / Action
    3. Qu'est-ce qu'une expérience ?
    4. Le rapport proie / prédateur
    5. Les types de mémoires et l'expérience anticipée
    6. L'interaction avec un écran et l'expérience effective

- Mise en place de parcours clients efficaces (Atelier / Mise en pratique) :
    1. Persona vs Avatar - Messy middle VS parcours linéaire
    2. Fonctionnement de la vision et mesure de l'efficacité du champ de vision
    3. Fonctionnement de l'attention et mesure de la masse attentionnelle
    4. Adaptation des priorités attentionnelles
    5. Couleurs et ressentis - mesurer l'ambiance psychologique

INFOS

- Mise en pratique : Définition du parcours client efficace.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION CAMPAGNE D'INFLUENCE

CRÉER UNE CAMPAGNE D'INFLUENCE

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : cas pratique

Pour qui : équipe communication, community manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux et les mécaniques du marketing d'influence.
- Gérer une campagne d'influence.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Maîtriser les bases du marketing d'influence (initiation à l'inbound marketing).
- Identifier les enjeux de l'influence, en B to B comme en B to C.
- Cartographier les différents acteurs et les lieux de l'influence marketing.
- Élaborer une stratégie influenceurs.
- Planifier une campagne : de la définition des objectifs au parcours client.
- Concevoir une stratégie d'influence en 6 étapes.
- Créer du contenu engageant : brand content, curation, UGC.
- Identifier les différents profils d'influenceurs et appréhender leurs forces respectives.
- Collaborer de façon optimale en fonction de vos objectifs.
- Définir une juste rémunération et instaurer une relation de confiance.
- Utiliser les bons outils pour suivre les influenceurs, planifier et piloter vos campagnes.
- Mesurer le retour sur investissement (ROI) et le retour sur engagement (ROE) de vos campagnes.
- Favoriser la viralité de vos campagnes grâce aux micro-influenceurs et aux communautés de fans.
- Transformer vos collaborateurs en ambassadeurs grâce aux programmes d'employee advocacy.

INFOS

- Mise en pratique : création d'une stratégie d'influence.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION STRATÉGIE DE CONTENU

CRÉER DU CONTENU GÉNIAL QUI INTÉRESSE VOS CLIENTS

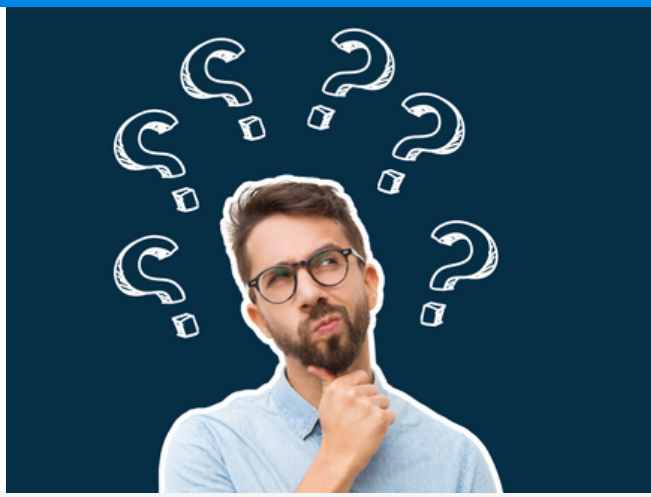
Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, content manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Établir un planning éditorial précis.
- Rédiger un contenu texte pertinent et optimisé.
- Intéresser vos clients et les faire réagir pour mieux convertir.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Rédaction pour le web.
- Optimisation de vos contenus pour le SEO (référencement).
- Création de planning éditorial.
- Rédiger les différents types de contenus : snack content, tutoriel, curation, contenu marque employeur.
- Stratégie d'Inbound Marketing.

INFOS

- Mise en pratique : stratégie éditoriale.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION GROWTH HACKING

ACCÉLÉRER LA CROISSANCE DE VOTRE BUSINESS DE FAÇON EXPONENTIELLE

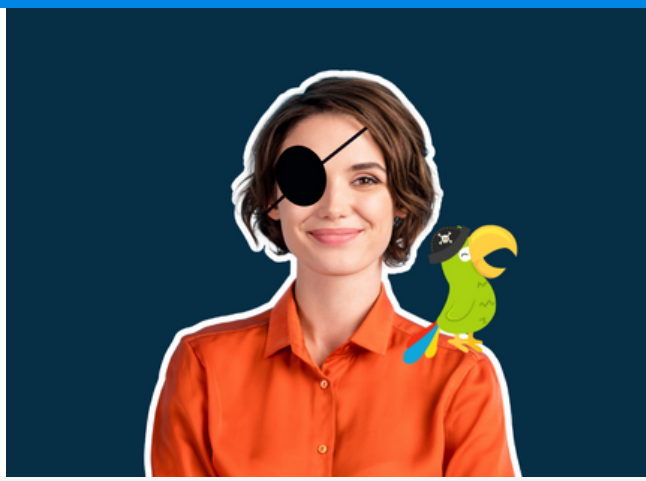
Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe communication, responsable acquisition, développeur, community manager, commerciaux, créateurs d'entreprise, développeurs web, CTO

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Générer de la croissance rapide en ligne.
- Former vos équipes à l'état d'esprit growth hacker.
- Sortir de votre zone de confort et des sentiers battus pour générer de la croissance rapide.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Vous approprier la culture du growth hacking.
- Connaître les hacks les plus performants et les analyser.
- Comprendre la démarche et la méthodologie du growth hacking.
- Vous approprier les outils du growth hacker.
- Mettre en place un plan d'action pour faire croître vos performances de façon exponentielle : inscriptions, chiffre d'affaires, téléchargements, visites.
- Mesurer vos actions.

INFOS

- Mise en pratique : Elaboration d'une stratégie de growth hacking pour votre activité, avec définition des KPIs.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION PERSONAL BRANDING

MAÎTRISER L'ART DE PARLER DE SOI SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : dirigeant, directeur, comex, équipe marketing

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Savoir partager votre histoire, pour transmettre vos valeurs, vos engagements, vos objectifs.
- Savoir incarner votre entreprise, votre poste.
- Savoir raconter votre histoire via des posts sur les réseaux sociaux.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Écrire les faits marquants de la construction de votre marque.
- Aligner votre marque avec vos valeurs.
- Analyser votre image actuelle.
- Définir les messages que vous souhaitez transmettre.
- Définir votre stratégie de self-marketing.
- Transmettre des émotions et créer du lien avec une communauté sur les réseaux sociaux.
- Optimiser la visibilité de votre profil personnel.
- Raconter votre histoire sur les réseaux sociaux.
- Etre référent dans votre domaine en ligne.

INFOS

- Mise en pratique : rédaction de votre histoire prête à l'emploi pour être partager dans votre communication.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

FORMATION LINKEDIN

TRAVAILLER SA MARQUE EMPLOYEUR SUR LINKEDIN

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : professionnels du marketing, marketing digital, communication, communication digitale, COMEX, indépendant, dirigeants

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Créer des posts engageants pour les futurs candidats.
- Séduire la jeune génération à travers vos posts.
- Utiliser la fonction recrutement de Linkedin.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître les techniques de copywriting.
- S'adresser à la jeune génération.
- Publier une annonce de recrutement.
- Séduire des candidats.
- Communiquer sur la société.

INFOS

- Mise en pratique : une optimisation complète de votre profil et publication d'un post efficace sur Linkedin.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION LINKEDIN

COMMUNIQUER SUR LINKEDIN

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : professionnels du marketing, marketing digital, communication, communication digitale, COMEX, indépendant, dirigeants

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Établir une stratégie digitale pertinente et cohérente pour lancer votre activité via LinkedIn.
- Maîtriser les fondamentaux à connaître sur LinkedIn.
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts. Consolider votre e-réputation et apprendre à vous rendre visible sur Linkedin.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn sous toutes ses formes (améliorer le qualitatif et le quantitatif).
- Définir vos cibles et persona.
- Établir une stratégie de contenu sur Linkedin (ligne éditoriale).
- Optimiser votre profil personnel jusqu'à l'obtention du profil Expert Absolu.
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn.
- Apprendre à participer, s'intéresser, commenter.
- Étendre votre réseau et constituer une communauté.

INFOS

- Mise en pratique : une optimisation complète de votre profil et la publication d'un post efficace sur Linkedin.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION LINKEDIN

COMMUNIQUER SUR LINKEDIN EXPRESS

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : professionnels du marketing, marketing digital, communication, communication digitale, COMEX, indépendant, dirigeants

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Établir une stratégie digitale pertinente et cohérente pour lancer votre activité via LinkedIn.
- Maîtriser les fondamentaux de LinkedIn.
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts. Consolider votre e-réputation et votre visibilité sur Linkedin.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn sous toutes ses formes (améliorer le qualitatif et le quantitatif).
- Définir vos cibles et persona.
- Établir une stratégie de contenu sur Linkedin (ligne éditoriale).
- Optimiser votre profil personnel jusqu'à l'obtention du profil Expert Absolu.
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn.
- Apprendre à participer, s'intéresser, commenter.
- Étendre votre réseau et constituer une communauté.

INFOS

- Mise en pratique : une optimisation complète de votre profil et la publication d'un post efficace sur Linkedin.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION INSTAGRAM

PROMOUVOIR VOTRE MARQUE GRÂCE À INSTAGRAM

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, community manager, trafic manager, commerciaux

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Apprendre à communiquer en utilisant Instagram.
- Trouver des clients grâce à ce réseau.
- Constituer une communauté.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Créer un compte Instagram.
- Optimiser votre profil : visuel, texte, #.
- Créer des posts engageants.
- Créer des stories.
- Créer des réels.
- Créer des messages.
- Convertir sur Instagram.

INFOS

- Mise en pratique : Optimisation complète de votre compte et publication de posts.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION FACEBOOK

ANIMER VOS COMMUNAUTÉS SUR FACEBOOK

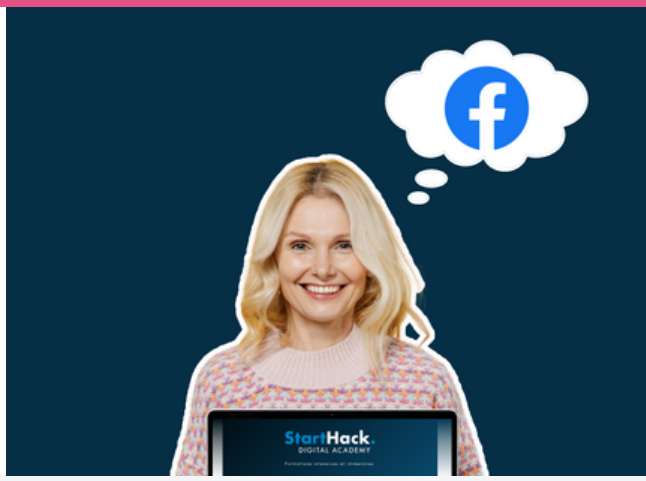
Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, community manager, trafic manager, commerciaux

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Communiquer sur Facebook.
- Maîtriser l'interface.
- Connaître les bonnes pratiques en termes de vocabulaire, type d'interaction, réactivité, méthodes d'intégration au sein des communautés.
- Créer du contenu efficace pour générer du lead et de l'intérêt via Facebook.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître et maîtriser Facebook.
- Apprendre à créer une page professionnelle sur Facebook.
- Rejoindre et animer des communautés intéressantes.
- Créer du contenu impactant et efficace sur Facebook: vous rendre visible.
- Connaître les clefs pour générer de l'interaction en ligne.
- Susciter de l'intérêt.
- Générer des leads et développer votre business.

INFOS

- Mise en pratique : Création/optimisation de page Facebook et publication de vos premiers posts engageants.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

ANIMER VOS COMMUNAUTÉS SUR X

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui ? équipe marketing, communication, direction, médias, influenceurs, relations publiques, community manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser l'interface Twitter et la méthode de publication de tweets sur le réseau.
- Savoir attirer l'attention.
- Publier des tweets efficaces et construire une communauté ciblée sur X.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître et maîtriser X.
- Créer un compte X.
- Créer du contenu impactant et efficace sur X : vous rendre visible.
- Connaître les clefs pour générer de l'interaction en ligne.
- Susciter de l'intérêt.
- Générer des leads et développer votre business via X.

INFOS

- Mise en pratique : Création & optimisation de compte X et publication de tweets.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION TIKTOK

ANIMER VOS COMMUNAUTÉS SUR TIKTOK

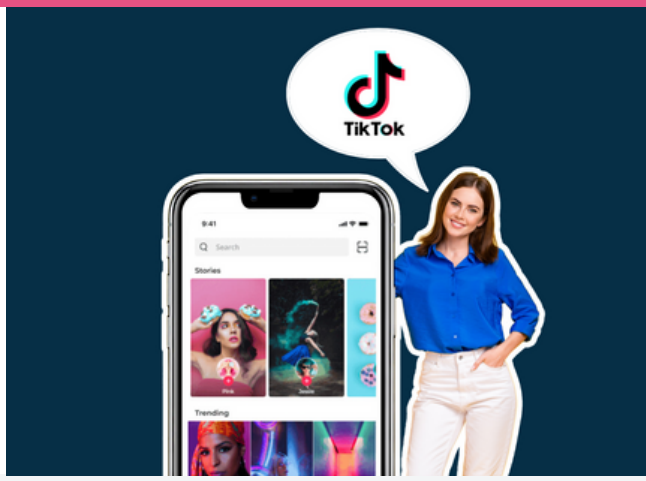
Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : responsable marketing, marketing digital, communication digitale, community manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser l'interface TikTok et la méthode de publication de vidéos engageantes sur le réseau.
- Comprendre comment analyser vos statistiques.
- Comprendre l'algorithme.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître et maîtriser TikTok.
- Créer un compte sur TikTok.
- Créer du contenu impactant et efficace sur TikTok : vous rendre visible.
- Connaître les clefs pour générer de l'interaction en ligne.
- Susciter de l'intérêt.
- Fédérer une communauté et la fidéliser sur TikTok.

INFOS

- Mise en pratique : Création de compte sur TikTok et publication d'une vidéo percutante.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION YOUTUBE

ANIMER VOS COMMUNAUTÉS SUR YOUTUBE

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, direction, médias, influenceurs, commerciaux

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser l'interface Youtube et la méthode de publication de vidéos qui performent sur Youtube.
- Analyser les statistiques de la plateforme.
- Optimiser les performances d'une chaîne Youtube.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître et maîtriser Youtube.
- Créer une chaine sur Youtube.
- Créer du contenu impactant et efficace sur Youtube : vous rendre visible.
- Comprendre les tips pour diffuser une vidéo qui suscite de l'intérêt en 2024.
- Connaître les clefs pour générer de l'interaction en ligne.
- Savoir attirer l'attention et constituer une communauté fidèle.
- Convertir via Youtube.

INFOS

- Mise en pratique : création & optimisation d'une chaîne Youtube, et publication d'une vidéo.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION COMMUNITY MANAGEMENT

DÉFINIR VOTRE STRATÉGIE SMO

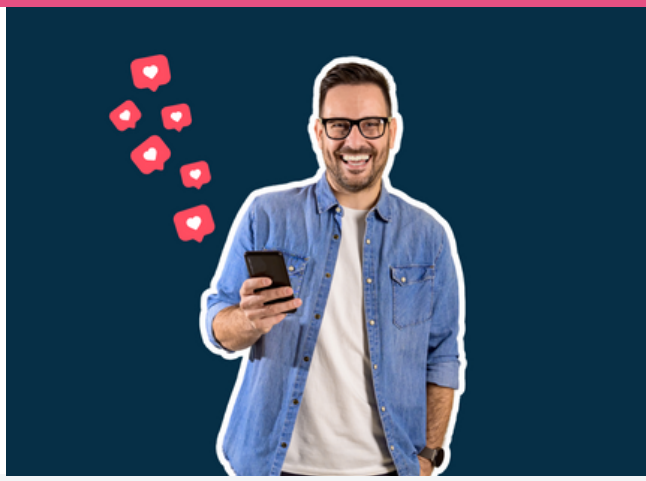
Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, marketing digital, communication, indépendants, community manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Définir une stratégie social media.
- Choisir les réseaux pertinents, le ton, la typologie des publications.
- Maîtriser les outils d'automatisation des publications.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Choisir les bons réseaux en fonction de votre cible.
- Définir le ton, la promesse, les messages à transmettre.
- Connaître les différents types de posts.
- Définir un calendrier de publications.
- Analyser les performances des publications.
- Définir et suivre vos KPIs.

INFOS

- Mise en pratique : définition d'une stratégie social media sur 3 mois pour votre marque.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

SE FORMER AU COPYWRITING : RÉDACTION DE POSTS

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, marketing digital, trafic manager, communication, dirigeants, community manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Savoir comment bien rédiger vos posts sur les réseaux sociaux.
- Comprendre, assimiler et pratiquer les techniques de rédaction efficaces.
- Savoir comment utiliser des outils d'aide à la rédaction.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Rédiger des posts ciblés et percutants.
- Comprendre comment fonctionnent les algorithmes des réseaux sociaux.
- Connaître les bons tips pour gagner du temps et de l'efficacité dans vos rédactions de posts.
- Rédiger, rédiger, rédiger.
- Réussir à parler comme notre persona.
- Apprendre à raconter votre histoire.
- Rédiger des articles lus, partagés et efficaces.

INFOS

- Mise en pratique : rédaction de 3 posts optimisés pour les réseaux sociaux.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

WORKSHOP FACEBOOK ADS

CRÉER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES EFFICACES SUR FACEBOOK

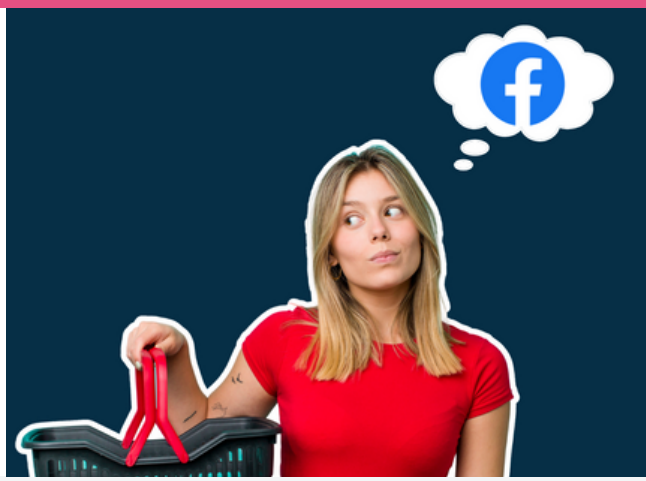
Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, digitale, créateurs d'entreprises

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Savoir créer et optimiser vos campagnes Facebook Ads.
- Cibler, générer de la conversion et réajuster vos campagnes.
- Optimiser vos budgets de campagne.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Présentation de Facebook ads.
- Présentation des fonctionnalités de la plateforme.
- Définition de votre cible pour la campagne.
- Définitions de vos objectifs de campagne et choix du format.
- Définition des paramètres de ciblage de votre campagne.
- Création d'une annonce.
- Apprentissage du suivi des KPIs et calcul du ROI.

INFOS

- Mise en pratique : Création d'une campagne sur Facebook Ads prête à l'emploi.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION SNAPCHAT

ANIMER VOS COMMUNAUTÉS SUR SNAPCHAT

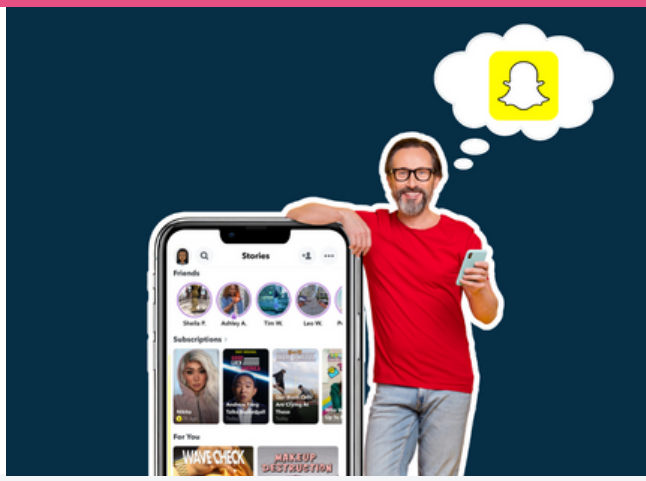
Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe communication & Community manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser l'interface Snapchat.
- Savoir quoi et comment publier sur Snapchat pour optimiser les performances de vos actions.
- Savoir analyser les performances de vos actions.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître et maîtriser Snapchat.
- Comprendre l'algorithme.
- Créer et optimiser un compte sur Snapchat.
- Créer du contenu impactant et efficace sur Snapchat : vous rendre visible.
- Comprendre les tips pour publier des posts qui suscitent de l'intérêt en 2024.
- Connaître les clefs pour générer de l'interaction en ligne.
- Savoir attirer l'attention et constituer une communauté fidèle.
- Convertir via Snapchat.

INFOS

- Mise en pratique : création & optimisation d'un compte Snapchat, et publication sur le réseau.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION CANVA

CRÉER FACILEMENT ET RAPIDEMENT DES SUPERBES CONTENUS POUR VOS RÉSEAUX SOCIAUX

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : cas pratique

Pour qui : équipe marketing et marketing digital, communication, dirigeants, community manager, content manager

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Créer tout type de contenu graphique via l'outil Canva.
- Maîtriser l'interface et les fonctionnalités disponibles.
- Optimiser votre temps.
- Développer une identité graphique cohérente.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Développer et affirmer votre identité graphique (couleurs, logo, typos...).
- Création graphique de contenus adaptés à vos réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram).
- Utiliser différents outils (Photos, Éléments, Texte, Styles, Audio, Vidéos, Importation, Modification d'images).
- Utiliser des templates préexistants, ou partir de zéro en optimisant votre temps.
- Générer des émotions à travers vos créations graphiques.
- Être autonome dans la création de vos contenus graphiques.

INFOS

- Mise en pratique : construire une véritable identité graphique et créer un contenu graphique facilement, en quelques minutes.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION ADOBE

UTILISER LES LOGICIELS DE LA SUITE ADOBE POUR DEVENIR AUTONOME ET EFFICACE

Durée : 35h / 5 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : cas pratique

Pour qui : équipe marketing, marketing digital, communication, dirigeants, graphiste, webdesigner

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Utiliser les bases de Photoshop et InDesign pour créer une véritable identité graphique qualitative.
- Développer des capacités simples à mettre en pratique pour un rendu efficace.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître les outils et fonctions de bases sur Photoshop et InDesign.
- Combiner efficacement l'usage des deux logiciels.
- Comprendre les différences entre les images vectorielles et bitmap.
- Dessiner des logos et images vectorielles avec Illustrator.
- Produire des fichiers pour l'impression et le Web.
- Retoucher des images et faire des photomontages avec Photoshop.
- Maîtriser la mise en page pour contenu numérique et papier avec InDesign.

INFOS

- Mise en pratique : créer un logo ou un document publicitaire (plaquette).
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION C4D

MAÎTRISER LE LOGICIEL C4D

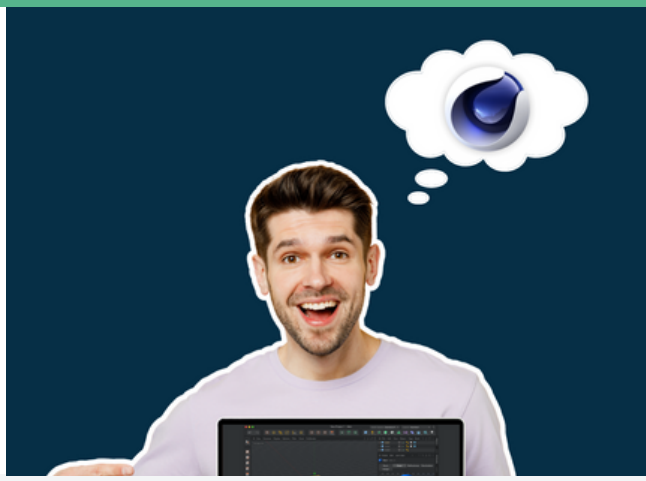
Durée : 35h / 5 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : Graphiste, webdesigner

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Utiliser C4D pour créer un motion design ou une animation 3D animée de qualité.
- Être autonome dans la création de vos animations.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Introduction à la 3D.
- Introduction à C4D.
- Modélisation.
- Texturing.
- Lightning.
- Rendus.

INFOS

- Mise en pratique : Création d'une scène 3D animée complète ou d'un motion design de 10 secondes.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION PRESTASHOP

CRÉER UN SITE E-COMMERCE EFFICACE

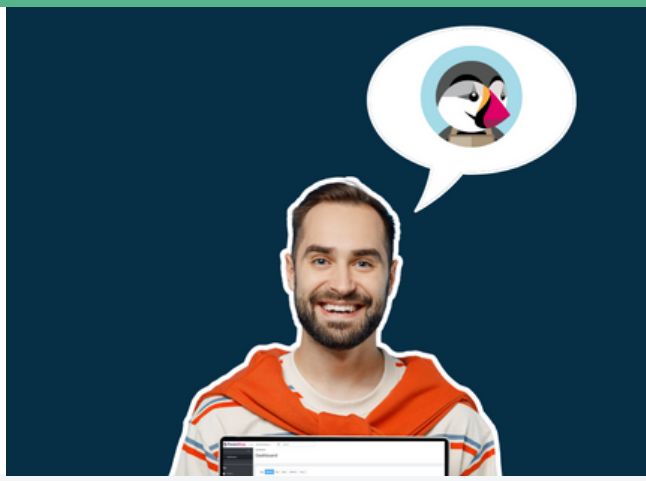
Durée : 35h / 5 jours en fonction du niveau

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, marketing digital, communication, dirigeants, commerçants, créateurs d'entreprise

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Créer un site e-commerce efficace qui génère du trafic et de la conversion.
- Optimiser le parcours client de vos visiteurs.
- Optimiser vos fiches produits pour augmenter vos conversions online.
- Maîtriser parfaitement le CMS Prestashop.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître l'environnement du e-commerce : le nouveau consommateur, le parcours e-commerce.
- Réaliser votre Catégorie management.
- Faire du Cross-selling/Up-selling.
- Réaliser un bon parcours client e-commerce.
- Optimiser vos fiches produits.
- Optimiser le référencement de votre site Prestashop.
- Administrer votre site.
- Faire le suivi des conversions.

INFOS

- Mise en pratique : Création complète d'une boutique en ligne optimisée sur Prestashop.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION WORDPRESS

CRÉER VOTRE SITE INTERNET FACILEMENT AVEC WORDPRESS

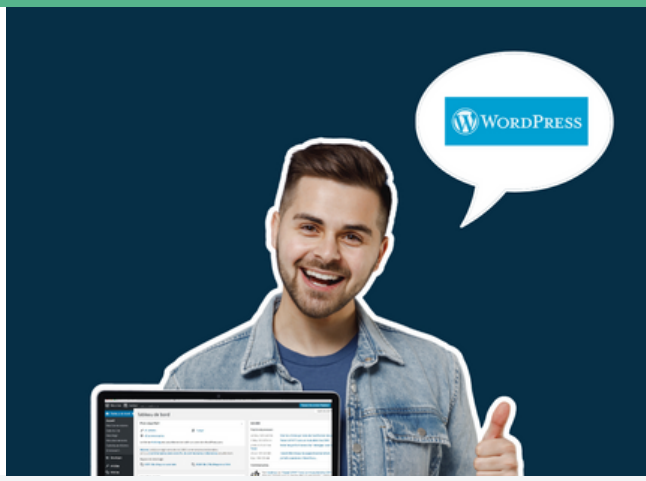
Durée : 21h / 3 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : Chef de projet communication digitale, développeur, webmaster, créateur d'entreprise

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser CMS Wordpress pour créer votre propre site internet (site d'entreprise ou blog).
- Maîtriser les fonctionnalités essentielles pour façonner une vitrine digitale incontournable aujourd'hui.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Les différentes fonctions et utilisations d'un CMS (blog, multi-site, gestion de contenu).
- Installer un serveur web en local.
- Créer une base de données.
- Installer, paramétrer et mettre à jour.
- Utiliser un logiciel FTP.
- Nom de domaine.
- Créer et organiser du contenu.
- Les différents médias et widgets.
- Les différents thèmes et extensions.
- Sécurité et législation.
- Maintenance et gestion des utilisateurs.

INFOS

- Mise en pratique : Création de votre site internet avec Wordpress, ou optimisation de l'existant.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION WORDPRESS SUR MESURE

FAIRE ÉVOLUER VOTRE SITE INTERNET FACILEMENT AVEC WORDPRESS

Durée : 35h / 7 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : chef de projet communication digitale, développeur, webmaster, développeur

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser le CMS Wordpress pour sécuriser et améliorer votre site.
- Maîtriser les fonctionnalités essentielles pour façonner une vitrine digitale incontournable aujourd'hui.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Les différentes fonctions techniques et utilisations d'un CMS (blog, multi-site, gestion de contenu).
- Sécuriser une base de données.
- Savoir débuger un site.
- Améliorer l'organisation et le webdesign du site.
- Connaître les différents médias et widgets.
- Savoir installer des thèmes et extensions.
- Sécurité et législation.
- Gérer les redirections.
- Maintenance et gestion des utilisateurs.
- Installation d'Analytics.

INFOS

- Mise en pratique : mise en pratique sur un site internet Wordpress
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION WORDPRESS

MANAGER UN SITE INTERNET WORDPRESS.

Durée : 2 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : chef de projet communication digitale, développeur, webmaster, créateur d'entreprise

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser CMS Wordpress pour créer votre propre site internet (site d'entreprise ou blog)
- Maîtriser les fonctionnalités essentielles pour façonner une vitrine digitale incontournable aujourd'hui.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Les différentes fonctions d'un CMS et utilisations (blog, multi-site, gestion de contenu).
- Organisation et création de contenu.
- Modification texte.
- Modification image.
- Gestion des catégories.
- Gestion des médias.
- Optimisation SEO via un plugin.
- Mise à jour de plugin.

INFOS

- Mise en pratique : modification de votre site internet avec Wordpress.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

.

FORMATION AMAZON

VENDRE VOS PRODUITS SUR AMAZON

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing & communication, créateurs d'entreprise

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Mettre en vente vos produits sur Amazon.
- Assurer l'animation commerciale de vos produits au quotidien, pour optimiser leur visibilité et leurs ventes.
- Analyser vos performances de ventes sur la plateforme.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Connaître les mécanismes de base d'Amazon : rentabilité, visibilité, temps passé.
- Connaître l'effet snowball : qu'est ce que c'est? comment l'enclencher et le garder ?
- S'assurer de la qualité du produit et du service client, pour un lancement réussi.
- Analyser le marché et les concurrents pour se positionner.
- Repérer les keywords et arguments de vente les plus recherchés.
- Rédiger les arguments de ventes et prioriser les infos titres/bullet point : vidéo et qualité des images.
- Renforcer le listing et optimiser le référencement.
- Définir des objectifs de rentabilité long terme/court terme.
- Améliorer le contenu de la fiche produit : texte, images, etc.
- Connaître Amazon Advertising : quel budget, quel ciblage, combien de temps ?

INFOS

- Mise en pratique : Référencement complet d'un produit sur Amazon pour générer des ventes immédiates.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION : GOOGLE MY BUSINESS

ÊTRE VISIBLE À PROXIMITÉ

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : cas pratique

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Créer une page Google my business.
- Optimiser votre fiche et la rendre visible.
- Savoir animer votre page.
- Développer les avis et savoir comment y répondre.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Comprendre la notion de e-reputation via les avis.
- Créer et récupérer votre page.
- Animer votre page.
- Publier des actualités et des évènements.
- Répondre aux avis et accroître la quantité d'avis.

INFOS

- Mise en pratique : création d'une page et publication d'une actualité.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION GOOGLE ADS

LANCER DES CAMPAGNES PAYANTES RENTABLES SUR GOOGLE

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe communication, marketing, Traffic Manager, responsable acquisition

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser l'interface de Google Ads.
- Lancer et gérer des campagnes publicitaires efficaces de façon autonome.
- Savoir analyser les performances de vos campagnes.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Découverte des fonctionnalités.
- Paramétrage de votre compte.
- Définition du ciblage.
- Veille concurrentielle.
- Définition des mots clefs.
- Rédaction de vos annonces.
- A/B Testing.
- Ajustement de vos campagnes.
- Suivi de vos KPIs.

INFOS

- Mise en pratique : Mise en place d'une campagne optimisée sur Google Ads.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

DOMPTER CHATGPT

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, marketing digital, communication, traffic manager, community manager, dirigeants

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Comprendre le fonctionnement des IA.
- Utiliser ChatGPT pour créer des publications percutantes et captivantes.
- Utiliser un langage simple et compréhensible.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Découverte de ChatGPT.
- Les règles pour rédiger un bon prompt.
- Atelier rédaction de prompts.
- Trouver des idées d'accroche.
- Faire un calendrier éditorial.
- Formuler/synthétiser grâce à ChatGPT.
- Les outils annexes pour multiplier la puissance de ChatGPT.
- Développer son social selling grâce à ChatGPT.
- Créer des posts efficaces et engageants avec ChatGPT.
- Créer des articles bien optimisés en terme de SEO.

INFOS

- Mise en pratique : usage des prompts pour écrire un post.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION MONTAGE DE VIDÉO AVEC CAPCUT

CRÉER FACILEMENT ET RAPIDEMENT DES VIDÉOS SUR VOTRE SMARTPHONE POUR VOTRE ACTIVITÉ

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing digital, communication, dirigeants, community manager, content manager, trafic manager, chef de produit, commerciaux.

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Créer des vidéos efficaces avec Capcut pour vos publications sur les réseaux sociaux.
- Maîtriser les fonctionnalités du logiciel.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Interface.
- Tournage de vidéos.
- Création de scénarios.
- Montage de vidéos.
- Choix de visuels.
- Transitions.
- Sous titrage.
- Police.
- Choix des musique.
- Montage final et publication.

INFOS

- Mise en pratique : création d'une vidéo de 30 secondes, tournage et montage challenge en équipes.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION EXCEL

APPRENDRE A UTILISER EXCEL



Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing digital, communication, dirigeants, chefs de projet, content manager, trafic manager, chef de produit, commerciaux.

Modalités : visio & présentiel

OBJECTIFS

- Maitriser les fonctionnalités d'Excel Maitriser les formules
- Explorer et comprendre les possibilités d'usage

CONTENU & COMPÉTENCES

- Se familiariser avec Excel
- Prendre en main le logiciel
- Gérer plusieurs feuilles de calculs Travailler avec les cellules
- Appliquer un format aux cellules
- Mise en forme automatique de tableaux Intégrer des illustrations
- Mise en forme conditionnelle
- Les opérations de base
- Trier et filtrer un tableau
- Imprimer un tableau
- Gérer l'affichage dans son classeur

INFOS

- Mise en pratique : création d'un fichier avec formules adaptées à votre besoin.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION SUIVI PERSONALISÉ SUR LINKEDIN

PUBLIER SUR LINKEDIN

Durée : coaching personnalisé

Pré-requis : avoir suivi la formation Linkedin niveau 1 (2 jours).

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, créateurs d'entreprise, indépendants

Modalités : visio



OBJECTIFS

- Définir un planning éditorial sur Linkedin.
- Savoir quoi poster, quand et comment ?
- Cibler les messages.
- Mesurer les performances de vos posts.
- Agrandir votre communauté.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Optimisation de l'utilisation de LinkedIn pour prospecter.
- Invitations pour étendre votre réseau.
- Publication de posts : 1 à 2 par semaine.
- Comprendre et intégrer les bonnes pratiques.
- Publier des posts engageants, percutants, qui convertissent.
- Étendre votre réseau et constituer une communauté de prospects et prescripteurs.

INFOS

- Mise en pratique des posts hebdomadaires.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION SALES NAVIGATOR

PROSPECTER AVEC SALES NAVIGATOR

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, créateurs d'entreprise.

Modalités : visio



OBJECTIFS

- Utiliser efficacement Linkedin Sales Navigator.
- Créer des bases de données pertinentes au service de votre activité commerciale.
- Mesurer l'impact de vos actions sur Sales Navigator.
- Automatiser vos actions.
- Cibler vos messages.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Prise en main de Sales navigator.
- Détermination de votre cible.
- Création de vos bases de données de prospection.
- Elaboration d'une stratégie de prospection via Sales Navigator.
- Installation de plugins complémentaires pour optimiser votre productivité.

INFOS

- Mise en pratique : créer vos bases de données de prospection sur Linkedin.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION WAALAXY- LINKEDIN

MAITRISER WAALAXY POUR AUTOMATISER VOTRE PROSPECTION

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux et créateurs d'entreprise

Modalités : visio



OBJECTIFS

- Automatiser vos messages.
- Contacter vos prospects de façon automatisée sur LinkedIn.
- Envoyer automatiquement des invitations et des messages sur LinkedIn.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Installation de Waalaxy.
- Intégration de la base de données.
- Rédaction d'un plan de prospection.
- Les bonnes pratiques de prospection commerciale en 2024.
- Découvrir et mettre en place les séquences automatisées.
- Rédaction de messages convaincants.
- Atteindre de 50 à 80% de taux d'ouverture.
- Analyser les résultats.

INFOS

- Mise en pratique : paramétrage complet d'une campagne sur Waalaxy.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION LEMLIST

MAITRISER LEMLIST POUR VOS CAMPAGNES EMAILING

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio



OBJECTIFS

- Automatiser vos opérations d'emailing.
- Optimiser l'efficacité de vos campagnes emailing via Lemlist.
- Créer des scénarios d'emailing.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Configuration de l'outil.
- Rédaction de messages persuasifs.
- Création de scénarios.
- Intégration des résultats avec un CRM.
- Personnalisation des messages.
- Analyse des résultats.

INFOS

- Mise en pratique : Un paramétrage complet de votre campagne Lemlist.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION CANVA

CRÉER VOS VISUELS & PRÉSENTATIONS DE FAÇON AUTONOME AVEC CANVA

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux et directeur commerciaux, créateurs et dirigeants d'entreprise

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser Canva : fonctionnalités et astuces pour gagner du temps.
- Créer une présentation commerciale claire, efficace et impactante.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Découverte des fonctionnalités de Canva.
- Paramétrage de votre compte.
- Choix de templates graphiques.
- Choix des polices, couleurs, visuels, iconographie.
- Création de votre présentation commerciale.

INFOS

- Mise en pratique : Création complète de votre présentation commerciale.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION PITCH CLIENT

OPTIMISER VOS RECOMMANDATIONS CLIENTS

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : cas pratique

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Structurer un pitch client.
- Susciter la confiance de vos clients et leur adhésion à vos projets digitaux.
- Développer votre communication verbale et non verbale.
- Gérer différentes situations relationnelles avec vos clients sur vos projets numériques.
- Développer votre charisme et votre aisance verbale.
- Apprendre à gérer vos émotions durant vos présentations clients.
- Créer du lien avec le client.

CONTENU & COMPÉTENCES

- L'art de la conviction pour vendre vos projets numériques.
- Renforcer la confiance par les émotions.
- Identifier les clés de la persuasion pour faire adhérer vos clients à vos projets.
- L'écoute : premier levier de la conviction.
- Convaincre le client avec une offre digitale gagnante.
- Valoriser votre offre par une bonne expression orale.
- Créer du lien avec le client.
- Développer votre confiance en vous.

INFOS

- Mise en pratique : élaboration d'un pitch client et réalisation d'un tournage pour un projet digital.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION VENTE

OPTIMISER VOS MÉTHODES DE VENTES

Durée : 21 h

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, direction et directeurs

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Acquérir des clients.
- Bien prospecter.
- Négocier et closer.

CONTENU & COMPÉTENCES

L'ACQUISITION CLIENT/PROSPECTION

- Stratégie inbound & outbound.
- L'accroche commerciale (elevator pitch), la proposition de valeur.
- Utilisation des meilleurs outils tech, vente grâce au digital (social selling).
- Définir son ICP & ses buyers personas.

LES MÉTHODES DE VENTE

- Les matrices de préparation/qualification d'un rendez-vous.
- L'optimisation des étapes clés du cycle de vente (le rendez-vous, l'account management, la négociation, l'art du closing).
- La vente à distance.
- La vente multicanal.

INFOS

- Mise en pratique : exercices pratiques.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION PROSPECTION SUR LINKEDIN

DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU LINKEDIN

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, créateurs d'entreprise, indépendants

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Établir une stratégie digitale pertinente et cohérente pour développer votre clientèle via LinkedIn.
- Maîtriser les bases d'une bonne prospection sur Linkedin.
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts pour attirer l'attention de prospects.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn pour prospecter.
- Définir vos cibles de prospection.
- Optimiser votre profil personnel jusqu'à l'obtention du profil Expert Absolu.
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Apprendre à participer, vous intéresser, commenter et vous rendre visible de prospects.
- Publier des posts engageants, percutants, qui convertissent.
- Étendre votre réseau et constituer une communauté de prospects et prescripteurs.
- Connaître les techniques de conversion du prospect en client sur Linkedin.

INFOS

- Mise en pratique : Une optimisation complète et prête à l'emploi pour une prospection efficace sur Linkedin.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION PROSPECTION SUR LINKEDIN

FORMATION ONE TO ONE PERSONNALISÉE LINKEDIN

Durée : 7h

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, créateurs d'entreprise, indépendants

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Établir une stratégie digitale pertinente et cohérente pour développer votre clientèle via LinkedIn.
- Maîtriser les bases d'une bonne prospection sur Linkedin.
- Rassurer et fidéliser vos clients à travers vos posts pour attirer l'attention de prospects.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn pour prospecter.
- Définir vos cibles de prospection.
- Optimiser votre profil personnel jusqu'à l'obtention du profil Expert Absolu.
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Apprendre à participer, vous intéresser, commenter et vous rendre visible de prospects.
- Publier des posts engageants, percutants, qui convertissent.
- Étendre votre réseau et constituer une communauté de prospects et prescripteurs.
- Connaître les techniques de conversion du prospect en client sur Linkedin.

INFOS

- Mise en pratique : Une optimisation complète et prête à l'emploi pour une prospection efficace sur Linkedin.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION SALES NAVIGATOR & WAALAXY

PROSPECTER AVEC SALES NAVIGATOR ET WAALAXY

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, créateurs d'entreprise

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Utiliser efficacement Linkedin Sales Navigator.
- Utiliser Waalaxy.
- Créer des bases de données pertinentes au service de votre activité commerciale.
- Mesurer l'impact de vos actions sur Sales Navigator.
- Automatiser vos actions.
- Cibler vos messages.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Prise en main de Sales navigator.
- Détermination de votre cible.
- Création de vos bases de données de prospection.
- Elaboration d'une stratégie de prospection via Sales Navigator.
- Installation de plugins complémentaires pour optimiser votre productivité.
- Installation de Waalaxy.
- Intégration de la base de données.
- Rédaction d'un plan de prospection.
- Les bonnes pratiques en prospection commerciale en 2024.
- Découvrir et mettre en place les séquences automatisées.
- Rédaction de messages convaincants.
- Atteindre de 50 à 80% de taux d'ouverture.
- Analyser les résultats.

INFOS

- Mise en pratique : créer vos bases de données de prospection sur Linkedin.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION RGPD

SE METTRE EN CONFORMITÉ AVEC LA RÉGLEMENTATION

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : DPO, DSI, RSSI, Juriste, CEO

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Répondre à la réglementation en matière de protection des données.
- Apprendre comment créer un registre.
- Maîtriser les fondamentaux.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Les "Données à Caractère Personnel" et la nécessité de les protéger.
- Objectif et périmètre du RGPD.
- Les entreprises et les types de données concernées.
- Les enjeux et les impacts pour l'entreprise.
- Les impacts sur la DSI et le système d'information.
- La gouvernance des données : rôles et responsabilités.
- La protection des données à caractère personnel.
- Les actions à prévoir pour vous mettre en conformité.
- La démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions.
- Les nouvelles définitions introduites par le règlement européen.
- Les nouveaux droits et risques juridiques et les sanctions pour l'entreprise.
- Les nouvelles obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants.
- Les nouvelles règles de gestion pour la cybersécurité.

INFOS

- Mise en pratique : Rédaction d'un plan d'actions pour se mettre en conformité RGPD.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION RÉGLEMENTATION

RÉGLEMENTATION CAMPAGNE D'INFLUENCE

Durée : 7h en présentiel

Pré-requis : aucun

Évaluation : cas pratique

Pour qui : équipe marketing, communication, direction, agence de communication

Modalités : présentiel



OBJECTIFS

- Connaître et maîtriser la réglementation en matière de marketing d'influence.
- Comprendre les obligations et responsabilités de chacun.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Définition des influenceurs et des agents d'influenceurs.
- Réglementation et interdiction de certaines publicités.
- Information des abonnés.
- Sanctions et contrôles prévus.
- Responsabilités de chaque partie: agences, influenceurs, marques, consommateurs.

INFOS

- Mise en pratique : livret des bonnes pratiques pour les campagnes d'influence
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION MANAGEMENT

MANAGER

Durée 1 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, direction et directeurs

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Accompagner le management de projets web.
- Conduire le changement dans le cadre de la transformation digitale de l'entreprise.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Définir la relation avec les équipes : sa communication, ses rituels, ses limites, ajuster ses codes, rassurer les équipes tout en leur permettant d'être autonomes.
- marque employeurs/valeurs- comment adapter l'environnement aux valeurs, à la vision et aux objectifs de l'entreprise.
- Equilibrer les aspects humains et les résultats financiers.
- Valoriser et motiver les équipes .
- Recenser les attentes et préoccupations concernant les futurs rôles, transformation des postes et responsabilités dans l'entreprise.
- Comprendre les valeurs de l'entreprise, son process de transformation.

INFOS

- Mise en pratique : exercices pratiques.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION MANAGEMENT PROJET

MANAGER VOS ÉQUIPES

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, direction et directeurs

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Apprendre à se connaître.
- Apprendre à travailler en mode projet.
- Travailler et communiquer dans les situations d'urgence.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Concilier les générations.
- Qui est qui ? Apprendre à se connaître.
- Savoir comment travailler en mode projet.
- Apprendre à mieux communiquer ensemble.
- Maîtriser un vocabulaire commun : établir un manifeste.

INFOS

- Mise en pratique : jeux de rôles, test de personnalité, schéma de communication.
- Équipement : caméra.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

BRIEF ET CONTRÔLE D'UN PRESTATAIRE

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : questionnaire

Pour qui : équipe marketing, communication, direction et directeurs

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Savoir mieux communiquer avec un prestataire.
- Savoir briefer un prestataire.
- Savoir contrôler le travail de votre prestataire.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Exprimer un besoin.
- Présenter un projet.
- Vous faire comprendre d'un prestataire.
- Choisir les bons mots pour briefer un prestataire.
- Contrôler le travail de votre prestataire.
- Faire des choix pertinents : arbitrage police, couleurs, formes, organisation d'éléments.

Formation utile à toute commanditaire dans le cadre de sous-traitance.

INFOS

- Mise en pratique : élaboration d'un brief prestataire.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

MANAGER DES PROJETS WEB EN URGENCE

Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : équipe marketing, communication, direction et directeurs

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Apprendre à mieux communiquer en interne.
- Bien choisir les canaux à utiliser.
- Gérer les tensions interne.
- Définir un manifeste interne.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Tour de table, introduction et retours d'expérience autour de situations de crise vécues par les stagiaires.
- Définition de la crise à partir d'exemples, de situations réelles, et identification d'événements précipitant dans la crise.
- Survol des risques majeurs et des menaces à l'origine de crises possibles pour votre entreprise.
- Gestion du facteur humain (tensions, stress, charge émotionnelle, imprévus).
- Gestion du temps.
- Positionnement dans le cycle de crise.
- Bien se connaître, bien communiquer.
- Apprendre à lever les tabous.
- Comprendre comment chacun fonctionne.
- Définir un schéma de communication pour gérer les situation d'urgence.

INFOS

- Mise en pratique : jeux de rôles, test de personnalité, schéma de communication.
- Équipement : caméra.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION MANAGEMENT

TRAVAILLER VOTRE MARQUE EMPLOYEUR SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

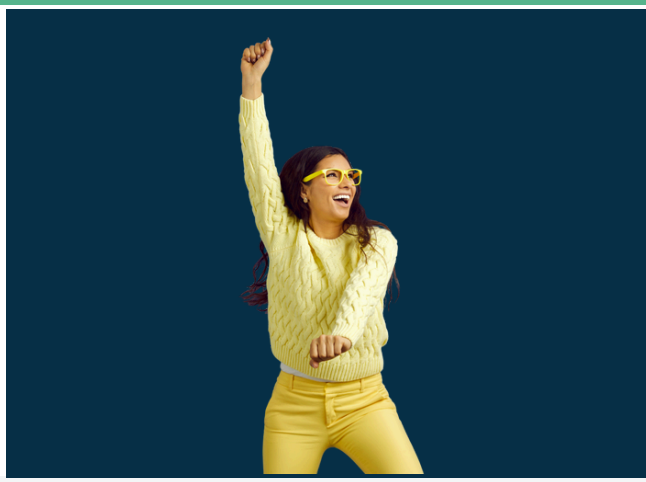
Durée : 14h / 2 jours

Pré-requis : aucun

Evaluation : QCM

Pour qui : Managers des ressources humaines, Responsables des ressources humaines

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Définir une marque employeur attractive et adapter son offre RH
- Décrypter la marque employeur d'une entreprise, notamment par un audit de sa présence digitale
- Construire une marque employeur au moyen d'une stratégie de communication interne et externe
- Participer à la mise en en place des outils dédiés à la marque employeur

CONTENU & COMPÉTENCES

- De la communication RH à la marque employeur : définitions, bénéfices visés
- Les enjeux , objectifs et dimensions de la marque employeur au travers d'exemples
- Comprendre l'écosystème digital à l'heure du web 3.0 au service de la marque employeur
- Connaitre les sites d'évaluation et de notation des entreprises
- Mettre en place une veille e-réputation
- Quelle stratégie de marque employeur déployer?
- Comment séduire les candidats par une expérience différenciante
- Les fondamentaux d'une marque employeur efficace
- Attirer, convertir, recruter, fidéliser : l'inbound recruiting
- Stratégie éditoriale, marketing de contenu : les leviers du brand content
- Le site RH de votre marque employeur
- Déployer votre marque employeur sur les réseaux sociaux
- État des lieux de votre marque employeur et comparaison avec la concurrence
- Quel plan d'actions à mener et comment mesurer votre marque employeur : les indicateurs clés

INFOS

- Mise en pratique : jeux de rôles, test de personnalité, schéma de communication.
- Équipement : caméra.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

FORMATION PARCOURS MANAGER

MANAGERS, GAGNER EN PERFORMANCE

Durée : 8 ateliers thématiques

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : commerciaux, directeurs commerciaux, agents commerciaux, équipes marketing & communication

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Apprendre à motiver, valoriser votre équipe.
- Co-construire le management de demain.
- Savoir donner une place à chacun.
- Organiser le travail en méthode agile.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Analyse des softkills + Disc.
- Redonner une place / un rôle à chacun.
- Produire de la valeur grâce au Lean Startup.
- Dynamiser les temps collectifs en présentiel.
- Adopter une posture de facilitateur.
- Piloter en conservant l'alignement de la vision.
- Décider des rémunérations en mode projet, basées sur l'atteinte des résultats clés définis.
- Traduire le besoin de reconnaissance en termes d'activation des leviers de motivation, et de calage du niveau de délégation attendu.
- Travail de la marque employeur : mes salariés, mes ambassadeurs.

INFOS

- Mise en pratique : élaboration d'un pitch client et tournage.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

PARCOURS CERTIFIANT WEBMARKETING

Pré-requis : Une première expérience professionnelle appréciée ainsi qu'une connaissance de l'outil Internet



Pour qui : formation et certification s'adressent à un public de professionnels souhaitant mettre en place une stratégie de webmarketing en vue de développer l'activité de leur entreprise.

Modalités : Visio & présentiel **Format :** 35h/ 5 jours

OBJECTIFS : Mettre en place une stratégie webmarketing

Cette formation vous donne les clés pour comprendre et établir les fondamentaux d'une stratégie digitale: personas, parcours clients, canaux, Référencement, social media.

CONTENU & COMPETENCES : STRATÉGIE

- Gérer votre e-réputation.
- Identifier vos concurrents en ligne (décloisonnement zone de chalandise).
- Connaître les différents leviers digitaux (avantages/inconvénients).
- Définir vos cibles : persona et ante-persona.
- Définir vos objectifs SMART sur le court, moyen et long terme.
- Etablir votre parcours client digitalisé.
- Maîtriser les fondamentaux : promesse, ton, preuves, contraintes.
- Maîtriser les fondamentaux du référencement payant Google Ads.
- L'email marketing.
- Calculer un coût d'acquisition sur différents canaux digitaux & Mettre en place une veille webmarketing.
- Les outils : CANVA, votre allié pour construire une identité graphique et tous types de contenus.
- Elaborer une campagne d'email marketing.
- Définir une identité visuelle.

CONTENU & COMPETENCES : SEO

- L'approche générique du SEO et de son fonctionnement (moteurs de recherches, indexation au positionnement) & Les mises à jour Google
- Les critères pour un excellent référencement naturel
- Les différentes approches (on-site et off-site)
- La notion d'index et les critères de classement & L'architecture du site et la mise en place de silo sémantique
- Le maillage interne et le temps de chargement des pages
- Les redirections et le duplicate content & Les balises HTML (meta-title, meta-description, texte alternatif...)
- La stratégie des mots-clefs & Réaliser un audit sémantique
- Définir une stratégie de référencement applicable immédiatement
- Prendre en main Google Search console & Optimiser une page en fonction des facteurs clés & Rédiger un contenu optimisé

CONTENU & COMPETENCES : SOCIAL MEDIA

- Choisir les bons réseaux en fonction de votre cible & Définir le ton, la promesse, les messages à transmettre
- Connaître les différents types de posts & Définir un calendrier de publications
- Les réseaux sociaux grand public : Facebook et la publicité sur Facebook, x
- Les réseaux visuels : Instagram, Pinterest et les autres réseaux sociaux : Youtube, Tiktok, Snapchat
- Les réseaux professionnels : LinkedIn, optimiser son profil, celui d'une société, la publicité sur LinkedIn, élaborer sa charte éditoriale
- Analyser les performances des publications
- Définir et suivre les indicateurs clés (KPIs) pour évaluer les résultats d'une communication webmarketing
- Rédiger sur les réseaux sociaux & Etablir un exemple de stratégie social média
- Adopter une stratégie de marketing d'influence : Pourquoi ? Comment ? Pour quels résultats ?
- Organiser un événement en ligne

MODALITÉS

FORMATION COMMUNICATION DIGITALE

MODULE	DURÉE	TARIF Groupe <5 pers	TARIF pers sup	MODALITÉS
RSE	2 jours	4 200 €	420€	
DESIGN THINKING	2 jours	4 200 €	420€	
STRATÉGIE NUMÉRIQUE	2 jours	4 200€	420€	
SEO	2 jours	3 800€	380€	
TENDANCES DIGITALES	Demi-journée	1 200€	120€	
ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE	2 jours	2100€	210€	
STORY TELLING	1 jour	1 900€	190€	
NEURO	1 jour	2 500€	380€	
INFLUENCE	2 jours	4 200€	420€	
STRATÉGIE DE CONTENU	2 jours	4 200€	420€	
GROWTH HACKING	2 jours	3 500€	350€	
PERSONAL	1 jour	1 900€	190€	

Présentiel

Visio

MODALITÉS

FORMATION RÉSEAUX SOCIAUX

MODULE	DURÉE	TARIF Groupe <5 pers	TARIF pers sup	MODALITÉS
LinkedIn	2 jours	4 200 €	420€	
Instagram	1 jour	1 900€	190€	
facebook	1 jour	1 900€	190€	
X	1 jour	1 900€	190€	
TikTok	1 jour	1 900€	190€	
YouTube	1 jour	1 900€	190€	
SOCIAL MEDIA	2 jours	4 200€	190€	
COPYWRITING	1 jour	1 900€	190€	
FACEBOOK ADS	1 jour	1 900€	190€	
Snapchat	1 jour	1 900€	190€	
LinkedIn	suivi 12h	2 400€	240€	

Présentiel

Visio

MODALITÉS

FORMATION OUTILS

MODULE	DURÉE	TARIF Groupe <5 pers	TARIF pers sup	MODALITÉS
CANVA	1 jour	1 900€	190€	
ADOBE	5 jours	9 500€	950€	
C4D	5 jours	9 500€	950€	
PRESTASHOP	5 jours	9 500€	950€	
WORDPRESS	2 jours	4 200€	310€	
AMAZON	1 jour	2 100€	210€	
GOOGLE MY BUSINESS	1 jour	1 600€	160€	
GOOGLE ADS	1 jour	1 900€	190€	
FACEBOOK ADS	1 jour	1 900€	190€	
CHAT GPT	1 jour	2 100€	210€	
CAPCUT	1 jour	1 900€	190€	
EXCEL	1 jour	1 400€	140€	

Présentiel

Visio

MODALITÉS

FORMATION COMMERCIALES

MODULE	DURÉE	TARIF Groupe <5 pers	TARIF pers sup	MODALITÉS
LinkedIn	2 jours	4 200€	140€	
LinkedIn SALES NAVIGATOR	1 jour	1 900€	140€	
WAALAXY	1 jour	2 100€	190€	
lemlist	1 jour	1 900€	190€	
Canva	1 jour	2 200€	220€	
PITCH CLIENT	1 jour	2 100€	220€	

FORMATION RÉGLEMENTATION

MODULE	DURÉE	TARIF Groupe <5 pers	TARIF pers sup	MODALITÉS
RGPD	2 jours	4 200€	420€	
INFLUENCE DROIT	1 jour	3 900€	380€	

FORMATION MANAGEMENT

MODULE	DURÉE	TARIF Groupe <5 pers	TARIF pers sup	MODALITÉS
MANAGEMENT	1 jour	2 900€	2 90€	

Présentiel

Visio

MODALITÉS

PARCOURS

MODULE	DURÉE	TARIF Groupe <5 pers	CERTIFIANT	MODALITÉS
MANAGER	1 jour par module	2 950€/ module	NON	
WEBMARKETING	35h	2 500€	OUI	

FORMATION EN INTER À VERSAILLES

MODULE	DURÉE	TARIF pers sup	LIEU CENTRES	MODALITÉS
LinkedIn	2 jours	790€	VERSAILLES ROUEN	
LinkedIn SALES NAVIGATOR	1 jour	790€	VERSAILLES	
WAALAXY	1 jour	790€	VERSAILLES ROUEN	
SOCIAL MEDIA	1 jour	790€	VERSAILLES	
CAP CUT	1 jour	790€	VERSAILLES	
Canva	1 jour	790€	VERSAILLES	
ChatGPT	1 jour	790€	VERSAILLES ROUEN	
PERSONAL BRANDING	1 jour	790€	VERSAILLES	

Présentiel

Visio

NOS AUTRES FORMATS

MASTERCLASS ET WORKSHOPS

Durée : variable

Public : Tout

Modalité : Présentiel

Outils : Travaux pratiques
Présentation

Il s'agit d'une formation intensive, une expérience immersive et interactive. L'intervenant anime la session par le biais d'échanges, pour favoriser le transfert de compétences et le partage d'expérience.
Chaque formation est ponctuée d'ateliers pratiques pour mettre en œuvre immédiatement les acquis. Ils sont également suivis d'un webinaire de bilan permettant de challenger la mise en œuvre et répondre aux questions de chacun.

BOOTCAMPS THEMATIQUES

Durée : variable

Audience: A partir de 5 pers.

Modalité : Présentiel

Outils : Travaux pratiques
Intervention d'experts secteur

Les bootcamps thématiques sont des sessions dédiées à des professionnels d'un secteur d'activité particulier. Elles s'organisent en deux temps forts. La première partie offre une acculturation sectorielle, animée par un expert reconnu dans son domaine. Celle-ci est suivie d'une Masterclass permettant de développer les compétences du groupe.

COACHINGS PARTICULIERS

Durée : 1h à 3h

Audience : Individuel

Modalité : Distanciel

Outils : ZOOM

Nous accompagnons vos équipes dans leur transformation. Notre objectif est d'optimiser la productivité, favoriser des résultats tangibles et générer de la croissance.
Nos coachings personnalisés permettent un accompagnement one to one sur-mesure. Nous travaillons sur vos problématiques pour faire évoluer votre stratégie.
L'objectif est de permettre à vos collaborateurs d'être formés, accompagnés et autonomes.

CONFÉRENCES

Durée : 1 à 2h

Audience : Collective

Modalité : les 2

Nous animons pour vous les meilleurs séminaires d'acculturation. Grâce à notre réseau d'experts, nous vous proposons des interventions personnalisées et uniques.

QUI SOMMES-NOUS?

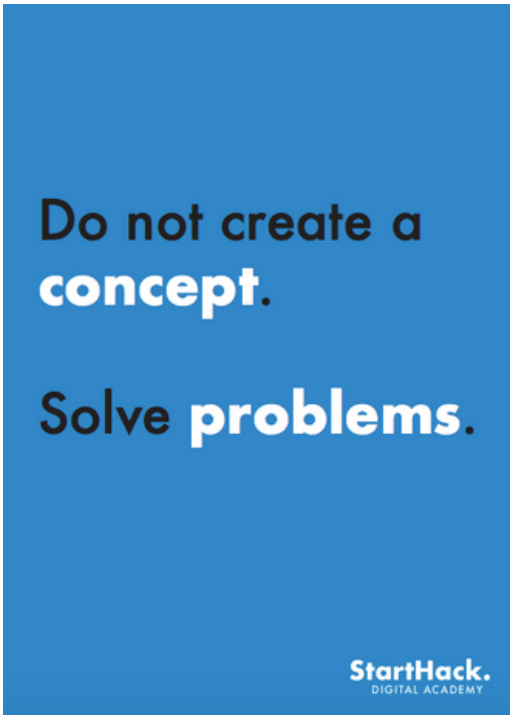
En 2023, 1 personne sur 3 affirme vouloir se former au numérique. Qu'attendez-vous ?

NOTRE ADN

L'acculturation sans l'action ne permet pas l'assimilation.

Chez **StartHack**, c'est **80% de pratique** sur **vos propres problématiques** pour vous permettre **d'avancer** tout en étant **formé**.

Nos formations sont **dispensées en présentiel** majoritairement pour **favoriser l'échange** entre les participants et activer **l'intelligence collective.**



NOS 3 PILIERS

Une ambiance chaleureuse et à la fois studieuse

StartHack a ménagé de nombreux moments pour permettre l'échange entre les participants, chacun pouvant apprendre des autres.

Une pédagogie basée sur la pratique

Chaque formation est alimentée de nombreux ateliers ludiques afin de mettre en œuvre immédiatement les acquis et développer des compétences actionnables. Une expérience unique et immersive vous est proposée.

Un état d'esprit growth maker

Tous nos modules de formation ont pour vocation de générer de la croissance mesurable.

TÉMOIGNAGES

DES PROFESSIONNELS SATISFAITS QUI PRATIQUENT AVEC NOUS

Barbara F
4 avis

★★★★★ il y a 6 mois

Un atelier constructif même après une formation réseaux sociaux, interactif et des astuces pertinentes …. Je recommande et puis un personnage pro dynamique & positif et ça ça fait beaucoup voire TOUT !
Visité en décembre 2022

Emmanuelle Guillerot (DEVEXTER)
2 avis · 1 photo

★★★★★ il y a 3 mois

Une offre de formation vraiment complète, et toujours en évolution. Les formateurs sont super pro, très dynamiques. J'ai suivi un parcours sur le marketing digital avec une grande variété de sujets, tous centrés sur la réussite. Bravo Starthack !
Visité en mars

2

Marine RetD
1 avis

★★★★★ il y a un an

J'ai eu la chance de participer à la formation "Storytelling" de StartHack. La formatrice était absolument passionnante et le tout bien structuré. Contrairement à de nombreuses formations suivies auparavant, j'ai réellement eu le sentiment que celle de StartHack a été efficace.

Fanny Roussel
5 avis

★★★★★ il y a 4 mois

Formation en petit groupe sur un sujet technique pour moi, le SEO, qui a été abordé très clairement. Super pédagogie, travaux pratiques sur mon site : je suis repartie avec les solutions concrètes, à mettre en application dès la fin de la formation. Merci à toute l'équipe de Starthack pour votre accueil et la super ambiance.
Visité en février

3

Alain Benso · 1er
Directeur du Développement chez Richelieu Gestion / Je structure l'organisation commerciale et marketing
Le 28 mai 2021, Alain a été le/la client(e) de Virginie
Tous les membres de LinkedIn

J'ai suivi cette 1ère session de formation en marketing digital. Ce bootcamp permet de reprendre les bases et apprendre les bonnes pratiques afin de devenir plus compétent et gagner en productivité et en efficacité. Cela commence de suite avec une formation basée sur une approche opérationnelle, nous travaillons concrètement sur notre entreprise.
La formation est complète pour comprendre comment gérer sa communication sur les réseaux sociaux et surtout apprendre à prospecter via Linkedin. Les 2 intervenants sont très compétents, des professionnels en activité qui nous livrent leurs secrets au quotidien.
J'ai également apprécié l'organisation avec un accueil convivial avec petit déjeuner, barbecue au soleil, afterwork ce qui a permis d'avoir des échanges instructifs avec les participants venant de secteurs différents.
Je recommande à toux ceux qui veulent gagner du temps dans la gestion de leur communication en

Clémence DADU · 1er
🚀 Responsable recrutement & Animatrice du réseau de franchisés | Tempeos - CSE - Avantages salariés et dirigeants
Le 29 juin 2022, Clémence a été le/la client(e) de Virginie

Un grand MERCI à Virginie et à l'équipe Starthack! 😍

Franchement, j'étais réticente à ce genre de formations, souvent trop généralistes et qui n'apportent pas grand chose. Et bien j'ai sacrément été surprise! 👍
La formation était drôle et en même temps suffisamment "sérieuse" pour que l'on puisse apprendre plein de choses.

Je recommande sincèrement, vous ne serez pas déçu(e) et vous en ressortirez grandi(e)! 🤓
Merci !

Carole Debris · 1er
Commitment fashion revalorise les stocks gênants des marques ☘. Nous sommes une réponse immédiate et sur mesure à la Loi Agec.
Le 5 juillet 2022, Carole a été le/la client(e) de Virginie

Nulle hier experte aujourd'hui sur Linkedin ?
Oui c'est possible.
J'ai vécu une experience super enrichissante avec deux pros des réseaux 💪.
Virginie, tu as changé mon approche et ma vision!
Merci🙏 pour ton expertise.

Julia Barrel · 1er
CEO Alrena Technologies - Startup / Esanté / Couverture des zones blanches / Garantir un accès à la santé partout #Medtech #Innovation - WE ARE HIRING 🚀
Le 28 avril 2022, Julia a été le/la client(e) de Virginie

J'ai participé à un atelier organisé par Virginie à la Chambre de Commerce de Créteil sur le storytelling comme outil de conversion sur Linkedin. Son intervention m'a passionnée du début à la fin. Elle était à la fois théorique, explicative et concrète. J'ai accumulé connaissances, stratégie et astuces pour augmenter le nombre de vues sur mes posts et l'engagement de mes abonnés. Je donne depuis bien plus de temps à mon réseau social professionnel, consciente de l'impact décuplé de chaque publication.
Merci beaucoup Virginie, et merci à la StartHack Digital Academy !

Jean Philippe Azema · 1er
Expert développement TPE/PME/PMI | Fondateur @JPA Développement (Réseau Wikane) | Accompagnement & Transformation Organisationnelle 100% Sur-Mesure🌱|5 Clés de Croissance+Prise d'Actions=Résultats📈| Croissance Externe🚀
Le 18 juillet 2021, Jean Philippe a été le/la client(e) de Virginie
Tous les membres de LinkedIn

J'ai participé à une première formation au marketing digital chez Starthack et j'ai pu instantanément utiliser le contenu de la formation au quotidien. Virginie anime avec bienveillance, dynamisme illustrant son propos de nombreux exemples. Durant ces deux journées les participants apprennent et mettent en oeuvre immédiatement car cette formation et très orientée action. Merci à Virginie pour tous les trucs et astuces partagés au cours de ce stage à la fois utile et agréable.

Stéphane TORREZ · 1er
Président chez STESIMART
Le 15 octobre 2021, Stéphane a été le/la client(e) de Virginie
Tous les membres de LinkedIn

J'ai participé a une formation @STARTHACK sur la stratégie digitale avec un focus sur #LinkedIn.
J'ai beaucoup apprécié cette formation mixant avec beaucoup de professionnalisme la théorie en revisitant les standards du marketing et la pratique permettant une prise en main immédiate

yves Robillard · 1er
spécialiste de l'immobilier à Sartrouville
Le 15 juillet 2021, yves a été le/la client(e) de Virginie
Tous les membres de LinkedIn

La formation StartHack donne à chacun les bases d'une communication efficace sur les réseaux sociaux. Virginie anime avec brio cette formation et nous transmet les bonnes pratiques. La mise en application par des ateliers pendant la formation me permet aujourd'hui d'être opérationnel.
Je remercie Virginie pour ses bons conseil et sa bonne humeur.

NOS RÉFÉRENCES

ILS NOUS FONT CONFIANCE ET VOUS ?



















































































MODALITÉS DE FINANCEMENT

CERTIFICATION POUR LES FORMATIONS

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La Certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTION DE FORMATION

PRISE EN CHARGE

AGEFICE

fifpl
FONDS INTERPROFESSIONNEL DE FORMATION DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX

OPCO

AFDAS
Atlas
OPCO EP
AKTO
CAPIAT
OPCO 2i
COMPÉTENCES INDUSTRIES
l'opcommerce
Constructys
Votre partenaire compétences
OPCO Mobilités
OPCO SANTÉ
uniformation

QUI SOMMES-NOUS?

POURQUOI STARTHACK ?

"Acquérir des compétences en marketing digital, actionnables immédiatement en entreprise"

VIRGINIE FAIVET
CEO



Plus de 15 ans d'expérience en marketing digital
Après avoir créé puis cédé une agence digitale, Virginie Faivet a pu se confronter aux besoins en termes de compétences digital pour répondre rapidement au développement des entreprises. Virginie Faivet dispose d'un parcours 100% digital depuis plus de 15 ans.

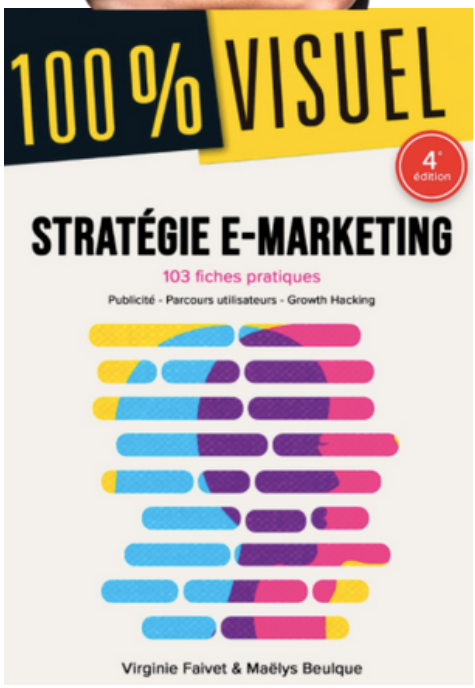
Une experte reconnue par un grand réseau
Parallèlement depuis 2007, Virginie Faivet dispense des formations dans les universités, écoles et en entreprise, ainsi qu'auprès d'un grand réseau de dirigeants sur la France entière.
En 2021, elle publie la 4ème édition de son livre à succès "Stratégie e-marketing", un livre pédagogique à usage pratique pour apprendre le marketing digital.

Des formations crées et dispensées par des professionnels en activité.
Pour optimiser l'impact des formations dispensées, nos formations sont animées par des professionnels rigoureusement sélectionnés en fonction de leur activité, performances, références et leur pédagogie basée sur la pratique.

Une offre de formations répondant aux besoins concrets des entreprises
Ayant accompagné une multitude d'entreprises (TPE/PME, Grands groupes internationaux et Startups) et Particuliers (créateurs d'entreprises, demandeurs d'emploi, étudiants) dans l'élaboration de leur stratégie digitale, Virginie lance une offre unique de formation spécifiquement adaptée aux besoins observés sur le terrain.

Une offre de formation personnalisée adaptable en fonction de chaque secteur
L'offre de formation STARTHACK est déployée directement au sein de votre structure. Elle est personnalisée en fonction de votre secteur, de vos objectifs et de vos cibles.

Des formations accessibles à tous et immersives
Les formations de STARTHACK sont accessibles même pour les débutants.
La pédagogie est pratique et c'est pourquoi tout le monde s'y retrouve.



CONTACTS

STARTHACK



contact@starthack.fr



07 56 89 35 00 - du lundi au vendredi de 8h à 20h



starthack.fr