

# CATALOGUE FORMATION CONTINUE

# 2025



TRANSFORMATION DIGITALE, E-MARKETING & COMMUNICATION

**StartHack.**  
DIGITAL ACADEMY

**Qualiopi**   
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La Certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
**ACTION DE FORMATION**

# LES FORMATIONS

## STARTHACK

Bienvenue chez **StartHack**, le centre de formation digitale qui place **la pratique** au cœur de l'apprentissage. Ici, chaque formation est 100% pratique, conçue pour que vous puissiez appliquer immédiatement les compétences acquises. Loin des théories abstraites, nous vous offrons des outils concrets et actionnables pour relever les défis professionnels du quotidien.

Nos formations sont efficaces. Elles sont aussi **ludiques**.

Grâce à des parcours immersifs et interactifs, apprendre devient un plaisir.

Chaque module est pensé pour stimuler votre curiosité et vous engager pleinement, rendant le processus de formation aussi captivant qu'enrichissant.

L'efficacité est notre priorité. Les résultats sont **mesurables** dès la fin de la formation, car nos programmes sont élaborés pour répondre précisément aux besoins des entreprises. Adaptabilité, pertinence et impact immédiat sont les maîtres-mots de notre approche.

Cette réussite est le fruit du travail d'une équipe solide.

Nos 5 permanents collaborent étroitement avec 55 intervenants rigoureusement sélectionnés, chacun expert dans sa discipline. Chaque module est co-construit en partenariat avec un board d'experts en communication numérique, garantissant une pédagogie pointue et alignée avec les exigences actuelles du marché. C'est cette rigueur et cette expertise qui font de StartHack bien plus qu'un simple centre de formation : une signature reconnue pour l'excellence de ses résultats.

Chez StartHack, plus que de l'apprentissage, vous transformez votre savoir en actions concrètes et impactantes, immédiatement.

**Virginie Faivet**  
Fondatrice de StartHack

# 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 une 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.

# SOMMAIRE

## EQUIPES COMMERCIALES P.12 - 16



Vendre  
sur LinkedIn



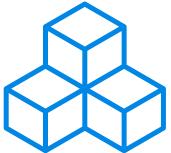
Waalaxy



Sales Navigator



Accompagnement  
sur LinkedIn



Structurer  
vos argumentaires

## EQUIPES COMMUNICATION P.18 - 43



Intégrer la RSE



Design Thinking



Cadre réglementaire  
de l'influence



Définir une  
stratégie digitale



Référencement  
naturel



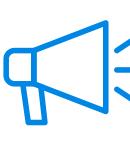
Accessibilité  
Numérique



Storytelling



Neuromarketing



Campagne  
d'influence



Stratégie éditoriale  
pour votre site



Growth Hacking



Personal Branding  
sur LinkedIn



Communiquer  
sur LinkedIn



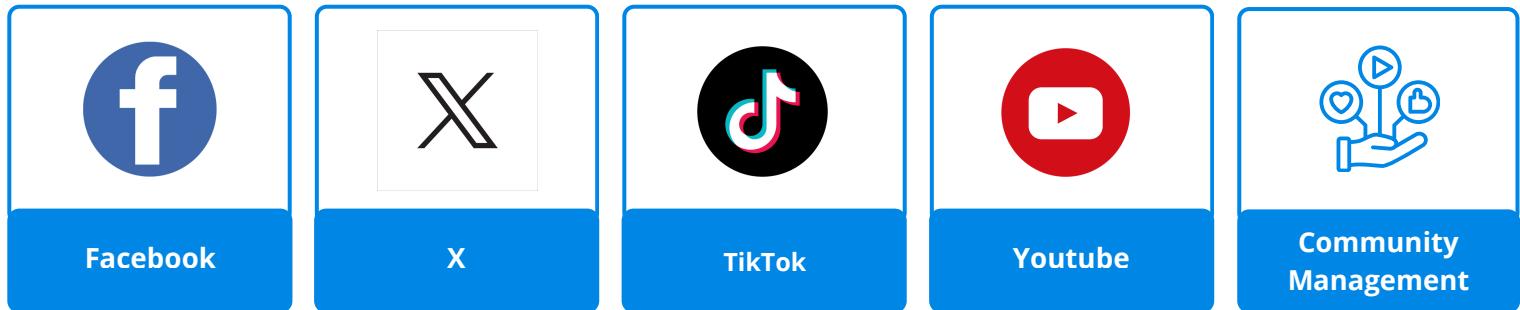
Tendances  
digitales



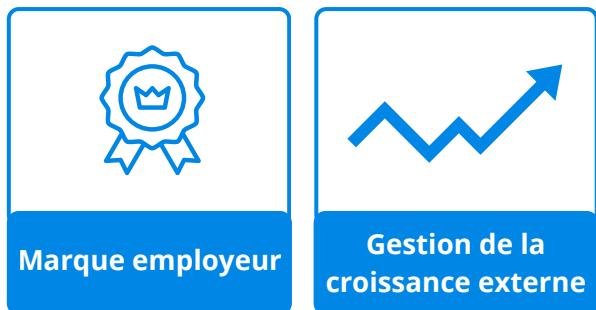
Instagram

# SOMMAIRE

## EQUIPES COMMUNICATION P.18 - 43



## EQUIPES RH P. 45 - 46



# SOMMAIRE

## EQUIPES OUTILS P. 48 - 61



Canva



Adobe



C4D



Prestashop



Wordpress



Amazon



CapCut



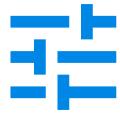
ChatGPT



Mistral AI



Gamma



Fine Tuning LLM

CSS

Rentabiliser vos  
développement CSS



Notion



lemlist

Lemlist

# SOMMAIRE

## MANAGERS P. 63 - 68



Lean Management



Management



Gestion de conflits



Cohésion d'équipe



Brief et contrôle  
d'un prestataire



Droit de la propriété  
intellectuelle

# SOMMAIRE

## IA P. 70 - 79



ChatGPT



ChatGPT  
pour prospector



Répondre aux appels  
d'offres



Utilisez l'IA dans un  
cabinet d'avocat



Optimiser  
la productivité



Agences  
de communications



Formation IA



Midjourney



Utilisez l'IA dans un  
cabinet d'avocat



Créer un blog  
avec ChatGPT



RGPD

# SOMMAIRE

## CYBERSÉCURITÉ P. 81 - 84



Cybersécurité



Managers &  
collaborateurs



Cybersécurité & IA



Cybersécurité  
pour TPE - PME

## ATELIERS EMPLOI P. 86

QUI VEUT ÊTRE  
MON BOSS?

Qui veut être  
mon Boss ?

## PARCOURS P. 88 - 91



Prospection  
en ligne



Manager  
les équipes

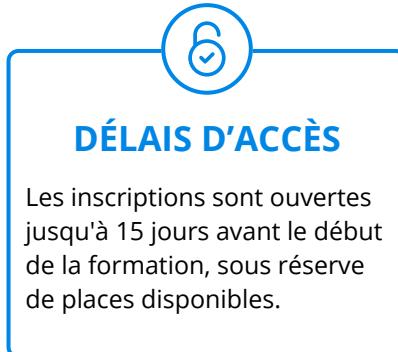
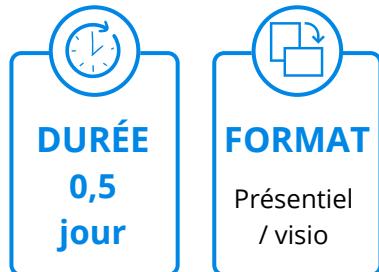


Parcours certifiant  
Webmarketing



Community  
management

# AUDIT DE FORMATION NUMÉRIQUE



## Prérequis

Aucun



## Pour qui ?

Dirigeants, managers et leurs équipes



## Évaluation

Cas pratique



## Mise en pratique

Atelier de formation échanges et évaluations de niveau



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Équipement

Ordinateur



## Objectifs

- Comprendre les besoins en formation
- Evaluer le niveau des apprenants
- Définir un parcours de formation pertinent
- Former aux outils numériques disponibles en fonction des objectifs de l'entreprise



## Programme

- Echanges sur les tendances numériques
- Partage des bonnes pratiques
- Panorama des outils numériques pertinents au regard de la problématique
- Analyse des besoins / existant
- Analyse des niveaux
- Echanges avec l'équipe



# FORMATION EQUIPES COMMERCIALES



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra/ Inter  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et direction



## Mise en pratique

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



## Vidéos disponibles & elearning

- Optimiser votre profil LinkedIn
- Publier sur LinkedIn
- Accroître votre communauté
- Prospection & vendre sur LinkedIn



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Établir une stratégie ciblée et cohérente pour promouvoir vos produits et services 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
- Comprendre comment vendre sur LinkedIn



## Programme

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn (qualité et quantité)
- Définir cibles et personas
- Établir une stratégie de contenu (ligne éditoriale)
- Optimiser votre profil
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Participer, s'intéresser, commenter
- Étendre votre réseau et construire une communauté





**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra/ Inter  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et commerciaux



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Apprendre à créer une campagne efficace sur Waalaxy, étape par étape



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- Intégration de la base de données
- Rédaction d'un plan de prospection
- Découvrir et mettre en place les séquences automatisées
- Rédaction de messages convaincants
- Atteindre de 50% à 80% de taux d'ouverture
- Analyser les résultats



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session





**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra/ Inter  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et commerciaux



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Mettre en place une campagne efficace sur Sales Navigator



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## 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



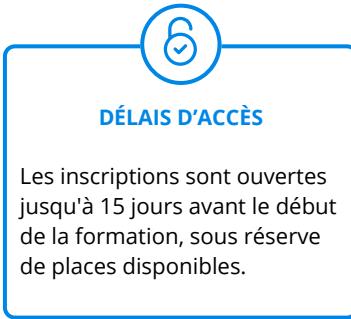
## Programme

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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



## Pour qui ?

Commerciaux,  
directeurs  
et indépendants



## Mise en pratique

Posts hebdomadaires



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Accompagner vos équipes chaque semaine dans la publication et le développement de leur communauté



## Programme

- Définition des cibles, thèmes, publication de posts
- Invitations / accroissement du réseau



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra/ Inter  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et direction



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Construire un Argumentaire de Vente Efficace



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Susciter la confiance de vos clients
- Créer vos argumentaires
- Développer votre communication verbale et non verbale
- Construire vos pitchs pour mieux communiquer en ligne



## Programme

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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



# FORMATION POUR ÉQUIPES COMMUNICATION

**DURÉE**  
1 jour  
**7h****FORMAT**  
Intra/ Inter  
Visio  
Présentiel**PRÉREQUIS**  
Aucun**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur**DÉLAIS D'ACCÈS**

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.

**ACCESSEURITÉ**

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

**Pour qui ?**

Équipe marketing,  
communication

**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

**Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

**Objectifs**

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

**Programme**

- Comprendre la démarche RSE
- Savoir répondre aux exigences des normes RSE
- Communiquer en ligne vos enjeux RSE
- être exemplaire dans votre communication en ligne
- Auditer son entreprise et sa démarche RSE
- Poser ses engagements et investissements

**Suivi et évaluation de la formation**

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



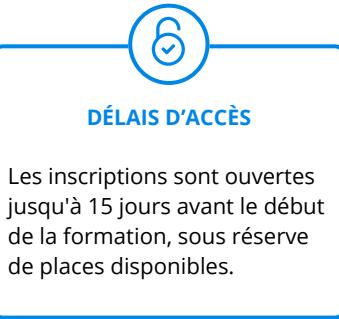
**FORMAT**  
Intra/ Inter  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication

## Mise en pratique

Exercice pour trouver une idée,  
observer vos clients et pour brainstormer

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Mettre en œuvre la démarche de design thinking pour innover dans votre communication numérique
- S'entraîner à la pratique des outils et des méthodes du design thinking

## Programme

- Comprendre le changement de paradigme et situer le design thinking parmi les autres approches d'innovation
- Définir le persona, le parcours client, questionnement QCP, carte d'empathie
- Définir le besoin à résoudre
- Animer une séance de créativité et pratiquer les outils de la créativité
- Prototyper, tester la solution, construire le pitch de votre innovation
- Mettre votre client au cœur de la démarche de test

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra/ Inter  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipes d'agences de communication



## Mise en pratique

A partir d'un brief de campagne d'influence élaboration d'un plan de conformité



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Comprendre les obligations légales et éthiques
- Identifier les responsabilités des agences, marques et influenceurs dans le cadre des campagnes publicitaires
- Rédiger et négocier des contrats adaptés et conformes
- Assurer la transparence et la conformité des campagnes d'influence selon les lois françaises et européennes



## Programme

- Introduction au cadre réglementaire de l'influence
- Obligations des agences et des influenceurs
- Atelier pratique : Identification des risques juridiques
- Rédaction et gestion des contrats avec les influenceurs
- Transparence et éthique dans les campagnes
- Audit et optimisation des campagnes existantes
- Clôture et perspectives



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et direction



## Mise en pratique

Définition des vos cibles,  
plan stratégique sur 6 mois



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



## Vidéos disponibles & elearning

- Définir ses personas
- Connaitre les canaux digitaux
- Les bases d'une stratégie



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Comprendre et établir les fondamentaux d'une stratégie digitale
- Maîtriser les bases indispensables pour initier une stratégie
- Apprendre comment traquer vos concurrents et leurs clients en ligne



## Programme

- Identifier vos concurrents en ligne
- Connaître les différents leviers digitaux
- Définir vos cibles
- Définir vos objectifs sur le court, moyen et long terme
- Établir votre parcours client digitalisé
- Maîtriser les fondamentaux
- Définir les bons leviers digitaux
- Calculer le coût d'acquisition des différents canaux digitaux
- Étudier les KPI



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication,  
réacteur web



## Mise en pratique

Audit de votre site et recommandations pour optimiser le SEO



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Vidéos disponibles & elearning

- Maitriser les 7 règles d'or du storytelling



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- Approche générique du SEO et de son fonctionnement
- Les mises à jour Google
- Les critères pour un excellent référencement naturel
- Les différentes approches
- Notion d'index et 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
- Stratégie de mots-clés



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

DPO, DSI, RSSI, Juriste et CEO



## Mise en pratique

Audit de vos outils de communication numérique et listing des actions à mettre en oeuvre



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Comprendre les enjeux et les intérêts de l'accessibilité numérique
- Connaître les différents types de handicap et les besoins des utilisateurs
- Appliquer les bonnes pratiques pour se conformer à la réglementation en matière d'accessibilité



## Programme

- 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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

### Pour qui ?

Équipe communication

### 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

### Vidéos disponibles & elearning

- Maitriser les 7 règles d'or du storytelling

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

### Objectifs

- Concevoir un storytelling efficace au service de votre activité
- Utiliser les émotions 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



### Programme

- Apprendre les fondamentaux du Storytelling
- Savoir verbaliser des émotions
- Maitriser les bonnes pratiques de conversion grâce au storytelling

### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### **DÉLAIS D'ACCÈS**

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### **ACCESSEURITÉ**

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

### **Pour qui ?**

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



### **Mise en pratique**

Définition du parcours client  
et efficace



### **Personnalisation**

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



### **Vidéos disponibles & elearning**

- Neuromarketing et Communication Digitale : Captivez, Influencez et Convertissez"



### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

### **Objectifs**

- Intégrer le design comportemental pour mieux toucher émotionnellement vos clients dans votre communication en ligne



### **Programme**

- La biologie d'une expérience client
- Émotion / Raison / Action
- Qu'est-ce qu'une expérience ?
- Les types de mémoires et l'expérience anticipée
- L'interaction avec un écran et l'expérience effective
- La verbalisation des sensations: comment faire passer les bons messages



### **Suivi et évaluation de la formation**

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Les bases d'une campagne d'influence



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- Maîtriser le marketing d'influence
- Identifier les enjeux en B2B et B2C
- Cartographier les acteurs et lieux de l'influence
- Élaborer et planifier une stratégie
- Créer du contenu engageant
- Collaborer efficacement avec les influenceurs
- Mesurer le ROI et favoriser la viralité
- Transformer les collaborateurs en ambassadeurs



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



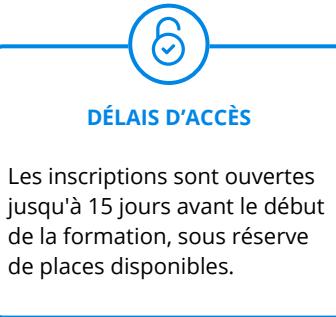
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et direction



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Qu'est-ce que l'inbound marketing ?



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- 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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



## Mise en pratique

Élaboration d'une stratégie  
de Growth Hacking  
pour votre activité,  
avec définitions des KPI's



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



## Vidéos disponibles & elearning

- C'est quoi le growth hacking?



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## 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



## Programme

- 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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe communication

## 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

## Vidéos disponibles & elearning

- Maîtriser les 9 règles du personal branding

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

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

## Programme

- 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 LinkedIn
- Optimiser la visibilité de votre profil personnel
- Raconter votre histoire sur LinkedIn
- Être référent dans votre domaine en ligne



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication



#### Mise en pratique

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



#### Vidéos disponibles & elearning

- Optimiser votre profil LinkedIn
- Publier des posts efficaces



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Etablir une stratégie digitale pertinente et cohérente pour rendre visible 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
- Comprendre comment vendre sur LinkedIn



#### Programme

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn (qualité et quantité)
- Définir cibles et persona
- Etablir une stratégie de contenu (ligne éditoriale)
- Optimiser votre profil
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Participer, s'intéresser, commenter
- Etendre votre réseau et construire une communauté



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
3 jours  
21h



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Ingénieurs d'affaires

## Mise en pratique

Stratégie & planification sur 2 semaines,  
Création de contenus & pitch avec IA,  
Automatisations simples : brief, relance,  
veille.

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Développer ses compétences en prospection digitale avec LinkedIn.
- Découvrir et maîtriser des outils d'IA pour appuyer la prospection et accompagner le cycle de vente.
- Mettre en œuvre des pratiques efficaces, automatisées et éthiques.



## Programme

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn (qualité et quantité)
- Définir cibles et persona
- Etablir une stratégie de contenu (ligne éditoriale)
- Optimiser votre profil
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Participer, s'intéresser, commenter
- Etendre votre réseau et construire une communauté

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
3 jours  
**21h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Chargés d'affaires

## Mise en pratique

Simuler un entretien découverte avec un client exigeant

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Améliorer sa performance commerciale en optimisant sa communication et ses techniques de négociation

## Programme

- Présentation des techniques de communication et de négociation
- Adapter son discours au profil et aux besoins du client
- Structurer un argumentaire clair et convaincant
- Préparer une négociation commerciale en fonction de son profil : méthode et outils
- Techniques de gestion des objections et des demandes de concessions
- Savoir défendre son prix et sa valeur ajoutée
- Accompagnements et suivis individuels

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Ingénieurs d'Affaires DCS

## Mise en pratique

Analyse de vidéos et mises en situation en binôme,

Plan d'actions individuel : ajuster sa communication dès demain.

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Maîtriser les codes de la communication non verbale pour renforcer l'impact commercial et réussir ses négociations

## Programme

→ Comprendre et décoder la communication non verbale :

- Les fondamentaux : posture, regard, gestuelle, espace, voix
- Décoder les signaux non verbaux de ses interlocuteurs (intérêt, doute, fermeture...)
- Prendre conscience de son propre langage corporel

→ Utiliser la communication non verbale pour convaincre :

- Renforcer sa crédibilité et son impact dès les premières secondes
- S'adapter aux signaux du client en temps réel (écoute active non verbale)
- Gérer les moments clés d'une négociation : prix, objection, clôture

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
5 jours  
**30h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



## DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



## ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Consultants en charge des appels d'offres / soutenances commerciales



## Mise en pratique

Pitches courts et longs avec feedback collectif,  
Soutenance simulée sur un dossier type, filmée et analysée,  
Présentation finale avec questions d'un jury fictif.



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Renforcer son impact à l'oral, structurer ses pitchs et convaincre les acheteurs lors des appels d'offres



## Programme

- Les fondamentaux de la communication orale
  - Prendre la parole : posture, voix, rythme, regard.
  - Gérer son trac et renforcer sa confiance à l'oral
- Construire un pitch clair et percutant
  - Structurer son message.
  - Savoir capter et maintenir l'attention
- Réussir la soutenance devant un acheteur
  - Les règles du jeu des appels d'offres
  - Répondre avec impact aux questions et objections. Gérer le temps et conclure efficacement
- Communication non verbale et impact personnel
  - Travailler son langage corporel et Ajuster son attitude en fonction des signaux envoyés par l'acheteur
  - Adapter sa communication à des réunions en présentiel et en visio
- S'exercer sur des cas réels
  - Préparer un pitch réel ou inspiré d'un appel d'offre récent
  - Présenter devant un jury fictif



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
3 jours  
**21h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Commerciaux

## Mise en pratique

Mises en situation, jeux de rôle et négociation complète avec feedback

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Reconnaître et décrypter les techniques utilisées par des acheteurs aguerris
- Adapter leur posture, leur discours et leur stratégie en temps réel
- Répondre avec justesse aux objections, silences, manipulations ou tentatives de déstabilisation



## Programme

- ➔ Accueil & objectifs
- ➔ Profil d'un acheteur redoutable
  - Typologies, tactiques classiques (bluff, silence, menace...), lecture des enjeux.
- ➔ Jeu de rôle : "Qui suis-je ?"
  - Identifier les différents types d'acheteurs.
- ➔ Gérer les objections et les jeux de pouvoir
  - Techniques de réponse, posture, contre-arguments, atelier immersif.
- ➔ Techniques de négociation efficaces
  - Méthode intérêts vs. positions, leviers de persuasion, gestion du temps.
- ➔ Simulation de négociation
  - Cas pratique avec débrief collectif et feedbacks à chaud.
  -
- ➔ Conclusion & plan d'action
  - Synthèse des apprentissages et engagement personnel.
  -



**DURÉE**  
1 jour  
**4h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication



#### Mise en pratique

Test numérique  
sur les compétences clés



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Vidéos disponibles & elearning

- Panorama des tendances du numérique en 2025



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### 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



#### Programme

- Comprendre les tendances et les compétences clés
- Tester vos compétences numériques : veille, analyse, ciblage, message, création de contenu, stratégie d'acquisition, mesure du ROI, marketing digital, outils



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et content  
manager



## Mise en pratique

Une optimisation complète  
de votre profil et publication  
de posts



Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



## Vidéos disponibles & elearning

- Communiquer sur Instagram - bonnes pratiques



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et content  
manager



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Communiquer sur Facebook - bonnes pratiques



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Communiquer sur Facebook
- Maîtriser l'interface
- Connaître les bonnes pratiques en termes de vocabulaire
- Créer du contenu efficace pour générer du lead et de l'intérêt via Facebook



## Programme

- Connaître et maîtriser Facebook
- Créer une page professionnelle
- Rejoindre et animer des communautés
- Créer du contenu impactant et vous rendre visible
- Générer de l'interaction en ligne
- Susciter de l'intérêt
- Générer des leads et développer votre business



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et relations  
publiques

## Mise en pratique

Création/ optimisation  
d'un compte X

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée

## Vidéos disponibles & elearning

- Communiquer sur X - bonnes pratiques

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## 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

## Programme

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

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



## Mise en pratique

Création d'un 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Communiquer sur TikTok - bonnes pratiques



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Communiquer sur Youtube - bonnes pratiques



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- Connaître et maîtriser Youtube
- Créer une chaîne Youtube
- Créer du contenu impactant et efficace sur Youtube
- Comprendre les tips pour diffuser une vidéo qui suscite de l'intérêt
- Connaître les clés pour générer de l'interaction en ligne
- Savoir attirer l'attention et constituer une communauté fidèle



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et direction



#### 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



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

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



#### Programme

- 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



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



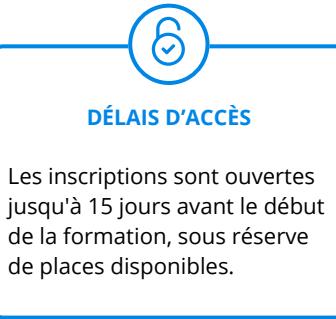
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et direction



## 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



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## 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



## Programme

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



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



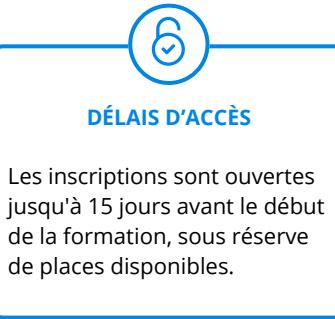
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et direction



## 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



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

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



## Programme

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



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAI D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



## Mise en pratique

Créer un contenu graphique  
pour les réseaux sociaux



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



## Vidéos disponibles & elearning

- Bases Canva
- Créer un visuel avec Canva



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Créer un visuel publicitaire via l'outil Canva
- Maîtriser l'interface et les fonctionnalités
- Optimiser votre temps
- Développer une identité graphique cohérente



## Programme

- Développer et affirmer votre identité graphique
- Apprendre à créer des contenus graphiques adaptés à vos réseaux sociaux
- Utiliser les templates préexistants, ou partir à zéro en optimisant votre temps
- Générer des émotions à travers vos créations
- Rendre efficace vos visuels
- Être autonome dans la création de vos contenus graphiques



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et direction



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Comment gérer votre Google My Business ?



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## 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



## Programme

- Comprendre la notion de e-réputation 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



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing, communication et traffic manager



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Comment gérer votre Google My Business ?



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

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



## Programme

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



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing, communication et direction



## Mise en pratique

Une optimisation complète et prête à l'emploi pour une prospection efficace



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- Optimiser l'utilisation de LinkedIn
- Définir vos cibles de communication
- Savoir rédiger des posts performants
- Comprendre le fonctionnement et le référencement sur LinkedIn
- Étendre votre réseau et constituer une communauté
- Communiquer au bon moment sur les bonnes thématiques



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



# FORMATION

# POUR

# LES ÉQUIPES RH



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing, communication et direction



## Mise en pratique

L'édition d'une stratégie de posts marque employeur



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Vidéos disponibles & elearning

- Pourquoi travailler votre marque employeur?



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Base des  
processus  
RH et  
organisation



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



## DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



## ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Responsables des ressources humaines, directeurs des opérations, dirigeants et cadres



## Mise en pratique

Élaboration d'un plan d'intégration dans le cadre d'une croissance externe



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Comprendre le rôle stratégique des RH dans un projet de croissance externe
- Évaluer les impacts humains et organisationnels d'une fusion ou acquisition
- Mettre en place un plan d'intégration efficace pour les équipes concernées
- Anticiper et gérer les risques liés aux changements organisationnels
- Créer des synergies entre les équipes pour maximiser les résultats post-acquisition



## Programme

- Introduction à la croissance externe et son impact RH
- Analyse des impacts humains et organisationnels
- Planification des ressources et stratégies RH
- Plan d'intégration post-acquisition
- Gestion des risques et enjeux humains
- Création de synergies et suivi des performances



# FORMATION

# OUTILS



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



## Mise en pratique

Construire une véritable  
identité graphique  
et créer un contenu graphique



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



## Vidéos disponibles & elearning

- Bases canva
- Créer un visuel avec canva



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- Développer et affirmer votre identité graphique
- Création graphique de contenus adaptés à vos réseaux sociaux
- Utiliser les différents outils
- Utiliser les templates préexistants, ou partir à zéro en optimisant votre temps
- Générer des émotions à travers vos créations
- Être autonome dans la création de vos contenus graphiques



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



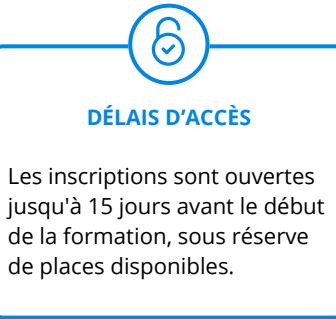
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et graphiste



## 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



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

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



## Programme

- 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 un contenu numérique et papier avec InDesign



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



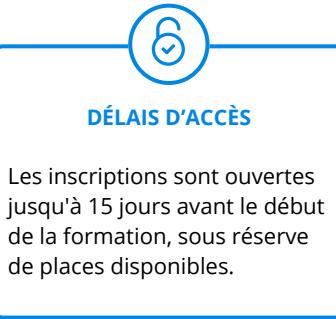
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



## 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



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

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



## Programme

### 1- Introduction à la 3D :

- Principes fondamentaux de la 3D
- Vocabulaire et concepts clés

### 2- Introduction à C4D

- Prise en main de l'interface
- Navigation dans l'environnement 3D

### 3- Modélisation

- Création d'objets simples
- Outils de transformation
- Techniques de modélisation de base

### 4- Texturing

- Application de matériaux
- Gestion des textures
- UV mapping (si abordé)

### 5- Lightning (Éclairage)

- Mise en lumière d'une scène
- Types de sources lumineuses
- Ombres et ambiance

### 6- Rendus



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



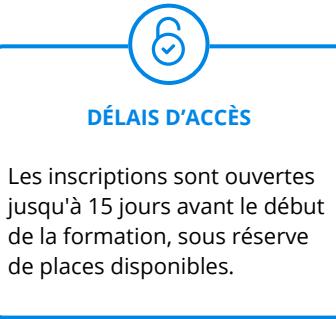
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication  
et content manager



## 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



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Comprendre les fondamentaux de Figma comme outil de design collaboratif.
- Savoir concevoir des maquettes UI/UX professionnelles pour le web et le mobile.
- Travailler efficacement en équipe sur des projets de design en temps réel.
- Maîtriser les composants, styles et systèmes de design pour gagner en productivité



## Programme

- Introduction à Figma Création d'interfaces : grilles, composants, typographie, couleurs, responsive design.
- Prototypage interactif : transitions, animations, interactions, user flow.
- Collaboration : commentaires, partage de fichiers, versioning, bibliothèque d'équipe



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et dirigeants



## 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



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## 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



## Programme

- Créer un site 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



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



### Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et dirigeants



### Mise en pratique

Équipe marketing, communication  
et développeur



### Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



### Vidéos disponibles & elearning

- Création de votre site internet  
avec Wordpress, ou optimisation  
de l'existant



### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle  
équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés  
(vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas  
et exemples
- Mise en pratique



### Objectifs

- Maîtrise CMS Wordpress pour modifier  
votre site internet
- Maîtriser les fonctionnalités essentielles  
pour façonner une vitrine digitale



### Programme

- Les différentes fonctions et utilisation d'un CMS
- Créer une base de données
- Installer, paramétrier et mettre à jour
- Créer et organiser du contenu
- Les différents médias et widgets
- Les différents thèmes et extensions
- Sécurité et législation
- Maintenance et gestion des utilisateurs



### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées  
par demi-journée
- Questionnaire de positionnement  
en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle  
des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing,  
communication et dirigeants



#### Mise en pratique

Référencement complet  
d'un produit sur Amazon



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée  
en fonction de votre niveau,  
en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

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



#### Programme

- Connaître les mécanismes de base d'Amazon
- Connaître l'effet snowball
- S'assurer de la qualité du produit et du service client
- Analyser le marché et ses concurrents
- Repérer les keywords et arguments de ventes
- Renforcer le listing et optimiser le référencement
- Définir les objectifs de rentabilité
- Améliorer le contenu de la fiche produit
- Connaître Amazon Advertising



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing, communication et commerciaux



#### Mise en pratique

Création d'une vidéo de 30 secondes



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Vidéos disponibles & elearning

- Maîtriser les fondamentaux pour monter une vidéo avec CapCut ?



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Créer des vidéos efficaces avec CapCut
- Maîtriser les fonctionnalités du logiciel



#### Programme

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



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing, communication et dirigeants



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Comment démarrer avec Chatgpt?
- Comment bien prompter avec Chatgpt



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- Découverte de ChatGPT
- Les règles pour rédiger un bon prompt
- Atelier rédaction de prompts
- Les outils annexes pour multiplier la puissance de ChatGPT
- Faire un calendrier éditorial
- Formuler/ synthétiser grâce à ChatGPT
- Créer des articles bien optimisés en termes de SEO



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing, communication et dirigeants



## 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



## Vidéos disponibles & elearning

- Comment démarrer avec Chatgpt?
- Comment bien prompter avec Chatgpt



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

- Découverte de ChatGPT
- Les règles pour rédiger un bon prompt
- Atelier rédaction de prompts
- Les outils annexes pour multiplier la puissance de ChatGPT
- Faire un calendrier éditorial
- Formuler/ synthétiser grâce à ChatGPT
- Créer des articles bien optimisés en termes de SEO



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing, communication et dirigeants



#### Mise en pratique

Usage de Mistral Ai



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Maîtriser Mistral Ai pour optimiser sa productivité, automatiser des tâches et générer du contenu de qualité.



#### Programme

- Prise en main de Mistral Ai, rédaction assistée et optimisation des prompts
- Productivité avec l'IA (synthèse, transcription, automatisation de tâches)
- Veille stratégique, intégration avec d'autres outils et automatisation
- Mise en pratique sur des cas concrets, coaching personnalisé et livrables prêts à l'emploi



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing, communication et dirigeants



#### Mise en pratique

Présentation commerciale produite



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Comprendre ce qu'est Copilot et l'IA qu'il embarque
- Utiliser Copilot dans Word, Excel, Outlook, Teams et PowerPoint
- Formuler efficacement des requêtes pour obtenir des résultats pertinents
- Automatiser des tâches courantes grâce à l'IA
- Adopter les bons réflexes pour une utilisation responsable, sécurisée et productive



#### Programme

- Prise en main de Mistral AI, rédaction assistée et optimisation des prompts
- Productivité avec l'IA (synthèse, transcription, automatisation de tâches)
- Veille stratégique, intégration avec d'autres outils et automatisation
- Mise en pratique sur des cas concrets, coaching personnalisé et livrables prêts à l'emploi



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing, communication et dirigeants



#### Mise en pratique

Présentation commerciale produite



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Objectifs

- Maîtriser Gamma pour créer des présentations interactives et impactantes rapidement
- Optimiser la conception visuelle sans compétences graphiques avancées grâce aux templates et à l'IA
- Gagner en efficacité en automatisant la mise en page et en intégrant des contenus multimédias
- Adapter ses présentations aux besoins professionnels : pitch, formation, marketing, communication interne
- Repartir avec des livrables prêts à l'emploi et une méthode efficace pour structurer ses contenus



#### Programme

- Prise en main de Gamma : exploration des fonctionnalités et création de premières présentations interactives
- Personnalisation avancée : utilisation des templates, intégration de médias et optimisation du storytelling visuel
- Automatisation et collaboration : travail en équipe, optimisation des présentations pour le pitch, la formation et le marketing
- Mise en pratique : cas concrets, coaching personnalisé et livrables prêts à l'emploi



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing, communication et dirigeants



#### Mise en pratique

Présentation commerciale produite



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Objectifs

- Alimenter la réflexion de l'équipe marketing et leur donner de la hauteur à travers des exemples et bonnes pratiques sur des catégories diverses en multimarques



#### Programme

- Qu'est-ce que le marketing multimarque et pourquoi est-il important ? Exemple : avec le groupe Seb
- Avantages et défis de la gestion de plusieurs marques. Exemple avec une multinationale P&G
- Comment définir un portefeuille de marques et une stratégie de positionnement. Exemple sur le marché cookware avec Pyrex et marché entretien de la maison avec Spontex
- Comment créer une identité de marque cohérente et distinctive pour chaque marque Exemple : marché de la beauté avec le groupe L'Oréal et Albea (fabricant emballage beauté)
- Comment segmenter et cibler une audience sur différents canaux
- Défi : identifier et d'atteindre la bonne audience pour chacune des marques sur différents canaux
- Comment optimiser un contenu et des messages pour chaque marque et canal
- Défi : créer et de diffuser du contenu et des messages pertinents, cohérents et engageants pour chaque marque et chaque canal



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Développeurs et équipe créative

## Mise en pratique

Exercice de création de prompts

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Découvrir et évaluer les différents LLM auto hébergés du marché
- Se former aux outils d'entraînement des LLM : Google Collab, Unslot, Ollama
- Utiliser et exploiter locale d'un LLM via Ollama et ses API



## Programme

- Pédagogie / Exercices pratiques :
- Présentation des LLM et choix d'un LLM
- Présentation de google Collab : exercice d'installation d'un notebook
- Création des données d'entraînement : mise en forme des données
- Recettes d'entraînement : présentation et tests de réglage des poids et des températures
- Présentation d'UnSloth
- Présentation de Huggingface
- Création d'un prompt style : exercices de création de prompts
- Entrainement du LLM sur les données fournies : exercice d'entraînement simple
- Contrôle des poids : formation à la reconnaissance de l'évolution des poids d'entraînement
- Sauvegarde du modèle et du tokenizer
- Présentation d'Ollama
- Installation du modèle sur Ollama
- Vérification des résultats
- Présentation du modèle d'API Ollama
- Déroulé de la formation :
- Présentation des LLM et de google collab
- Création des données d'entraînement
- Installation d'UnSlot sur Google Collab et configuration d'une recette d'entraînement : style prompts, poids, exploitation des données.
- Entrainement d'un LLM, contrôle des poids et tests des résultats
- Installation et utilisation d'Ollama, découverte de l'API Ollama



**DURÉE**  
2 jours  
14h



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Développeurs et équipe créative

## Mise en pratique

Exercice de création de prompts

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Utiliser les préprocesseurs Less et Sass pour structurer et optimiser vos feuilles de style CSS.
- Exploiter les fonctionnalités avancées (variables, fonctions, mixins...) pour dépasser les limites du CSS traditionnel.
- Produire un code CSS réutilisable, maintenable et modulable.

## Programme

### Jour 1 – Introduction à Sass et Less

- Présentation des préprocesseurs CSS et de leurs avantages
- Syntaxe, logique et organisation du code avec Sass et Less
- Variables, mixins, fonctions, structures conditionnelles
- Mises en pratique : création de thèmes, page responsive, séparation du code en modules

### Jour 2 – Approfondissement et cas d'usage

- Utilisation de Compass, framework associé à Sass
- Optimisation du rendu sur plusieurs navigateurs (cross-browser)
- Fonctionnalités avancées de Less : imbrication, pseudo-classes, JavaScript, mixins dynamiques
- Exemples pratiques : création de composants graphiques réutilisables, gestion de palettes de couleurs, factorisation du style sur plusieurs pages



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



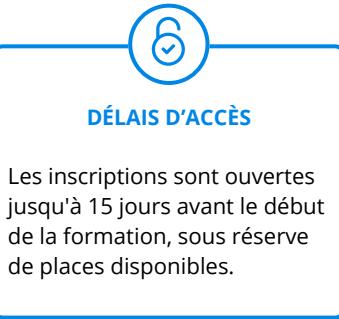
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

équipe

## Mise en pratique

Création d'un fichier avec les formules adaptées

## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Découvrir les fonctionnalités de base et avancées de Notion
- Savoir structurer efficacement les informations et les tâches d'une entreprise
- Mettre en place un espace de travail collaboratif et productif
- Personnaliser Notion selon les besoins spécifiques de l'entreprise

## Programme

- Qu'est-ce que Notion ? Introduction à l'outil et ses possibilités
- L'interface : navigation, pages, blocs
- Créer et structurer des pages simples (pages, sous-pages, sections)
- Personnaliser les vues : textes, listes, bases de données
- Organiser les tâches et projets
- Créer un espace de travail pour la gestion des tâches
- Utiliser les bases de données pour structurer et gérer les projets (To-Do list, Kanban, tableau)
- Gérer les échéances, priorités et statuts des tâches
- Automatiser les processus simples (rappels, assignation de tâches)



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing, communication et commerciaux



## 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



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

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



## Programme

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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing, Communication, Direction commerciale, Équipe produit



## Mise en pratique

Mise en application directe sur les contenus de l'entreprise



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Rédiger des prompts efficaces pour générer des contenus pertinents
- Créer des fiches produits optimisées SEO à partir de données existantes
- Automatiser la production de contenus avec ChatGPT et Excel
- Générer des métadonnées, titres et descriptions adaptées au référencement
- Utiliser ChatGPT pour les tâches rédactionnelles web et marketing



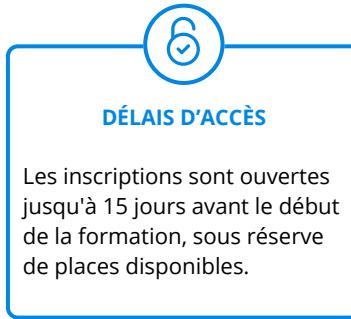
## Programme

- Module 1** – Comprendre le fonctionnement des prompts
- Règles d'un bon prompt** : structure, clarté, objectif
- Exemples concrets de prompts pour la rédaction e-commerce
- Atelier** : créer et tester vos premiers prompts
- Module 2** – Générer des fiches produits avec ChatGPT
- Utiliser vos données internes (tableaux, fichiers produits)
- Ajouter des données issues du web (fonction recherche contextuelle)
- Créer des fiches produits SEO-ready (titre, description courte et longue)
- Module 3** – Rédiger des métadonnées efficaces
- Définir un meta-title percutant et un meta-description optimisée
- Atelier** : générer 3 versions par fiche, tester la performance
- Module 4** – Automatiser votre production avec Excel / PIM
- Méthodologie "fiche par fiche" ou par lot (massification intelligente)
- Générer les textes, titres et descriptions directement via tableur
- Exemple de workflow avec tableur ou PIM (Product Information Management)
- Module 5** – Rédaction SEO et automatisation marketing
- Utiliser ChatGPT pour : newsletters, fiches blog, scripts vidéo, descriptions sociales
- Cadrer son usage pour une production cohérente, rapide et contextualisée
- Créer un kit de prompts prêt-à-l'emploi



# FORMATIONS

# MANAGERS



## Pour qui ?

Équipe marketing, communication et direction



## Mise en pratique

Mise en situation, exercices pratiques



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Définir les projets où appliquer le Lean
- Déterminer les outils Lean applicables à une situation
- Déployer la démarche selon des axes précis
- Adopter l'état d'esprit Lean pour suivre la démarche



## Programme

- 1) Les bases du Lean management
  - Comprendre la philosophie Lean
  - Distinguer Lean manufacturing et Lean appliquée aux services
  - Intégrer le Lean dans une démarche d'amélioration continue
  - Définir la notion de valeur du point de vue du client
  - Identifier et réduire les sources de gaspillage
  - Utiliser le modèle par processus
  - Exercice pratique : Partage d'expériences sur les projets Lean en entreprise (facteurs de réussite ou d'échec). Identification de deux gaspillages au sein de son activité, en référence aux sept gaspillages Toyota
- 2) Initier une démarche Lean : choisir ses premiers projets
  - Utiliser la cartographie des flux de valeur (Value Stream Mapping)
  - Évaluer les gains financiers potentiels
  - Exercice pratique : Identifier des pistes d'amélioration et des économies possibles dans son périmètre d'activité
- 3) Les outils essentiels du Lean dans les services
  - Maîtriser la méthode DMAIC pour résoudre les problèmes
  - Mettre en place la démarche 5S
  - Adopter l'esprit Kaizen pour des améliorations continues
  - Organiser des ateliers Kaizen (chantiers d'amélioration rapide)
  - Appliquer la méthode des sept gaspillages aux activités de service
  - Recueillir et analyser la "Voix du client" à l'aide du diagramme de Kano
  - Exercice pratique : Élaboration d'une charte de projet DMAIC.
- 4) Déployer le Lean management dans les organisations de service
  - Construire un plan de déploiement adapté
  - Définir des indicateurs de performance pertinents
  - Sensibiliser et former les équipes
  - Animer efficacement des groupes de travail
  - Exercice pratique : Identifier les leviers à mobiliser pour élaborer un plan de déploiement Lean en entreprise
  - 5) Manager ses équipes avec l'état d'esprit Lean
  - Développer une communication transparente et efficace
  - Valoriser les contributions individuelles
  - Être un manager exemplaire dans l'application des principes Lean



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



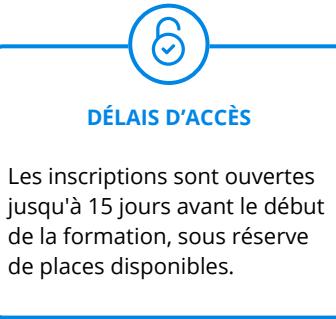
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Équipe marketing, communication et direction



## Mise en pratique

Mise en situation, exercices pratiques



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Accompagner les managers
- Conduire le changement dans le cadre de la transformation de l'entreprise



## Programme

- Définir la relation avec les équipes
- Équilibrer 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



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESIBILITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Managers, équipes



#### Mise en pratique

Mise en situation,  
exercices pratiques



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Objectifs

- Comprendre les mécanismes des conflits en milieu professionnel
- Identifier les différents types de conflits et leurs causes
- Développer des techniques de résolution de conflits
- Adopter une posture professionnelle face au conflit



#### Programme

- Comprendre ce qu'est un conflit
- Définitions, représentations, et types de conflits (interpersonnels, organisationnels, de valeurs...).
- Analyser les étapes d'un conflit
- Zoom sur le modèle de Glasl : comprendre l'escalade d'un désaccord vers un conflit ouvert.
- Déetecter les signaux faibles
- Identifier les tensions, non-dits, comportements passifs-agressifs avant que le conflit ne s'installe.
- Explorer les causes des conflits en entreprise
- Communication, pouvoir, rôles, stress... comprendre les mécanismes en jeu.
- Adopter la bonne posture face au conflit
- Découverte des styles de gestion des conflits selon le modèle Thomas-Kilmann.
- Pratiquer la communication non-violente
- Apprendre à écouter activement, gérer ses émotions et adopter une posture assertive.
- S'initier à la résolution et à la médiation
- Méthodologie pour désamorcer un conflit, faire appel à un tiers, structurer un processus de régulation.
- Mettre en place une stratégie de prévention
- Construire un climat de travail serein : feedback, clarté des rôles, écoute et bienveillance.



**DURÉE**  
2 jours  
**14h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipe marketing, communication et direction



#### Mise en pratique

Jeux de rôles,  
test de personnalité,  
schéma de communication



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Apprendre à se connaître
- Apprendre à travailler en mode de projet
- Travailler et communiquer dans les situations anxiogènes



#### Programme

- Apprendre à comprendre l'autre
- Communiquer en entreprise: canaux, bases
- Définir la culture de l'entreprise
- Partager la vision de l'entreprise ensemble
- Partager ses idées pour l'entreprise
- Créer du lien



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



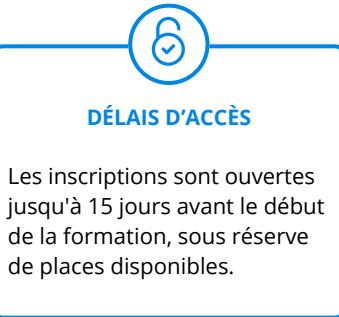
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



## DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



## ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

### Pour qui ?

Managers

### Mise en pratique

Élaboration d'un brief prestataire

### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

### Objectifs

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



### Programme

- 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 : abrégé police, couleurs, formes et organisation d'éléments

### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### **DÉLAIS D'ACCÈS**

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### **ACCESSEURITÉ**

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### **Pour qui ?**

Responsables d'agence, directeurs de création, graphistes, community managers, chefs de projet, juristes internes



#### **Mise en pratique**

Étude de cas sur une campagne de communication



#### **Personnalisation**

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### **Objectifs**

- Comprendre les bases du droit de la propriété intellectuelle
- Protéger les créations de l'agence et celles des clients
- Identifier et éviter les pratiques à risque
- Rédiger et utiliser des contrats conformes
- Gérer efficacement les litiges et les cas de non-conformité



#### **Programme**

- Introduction au droit de la propriété intellectuelle
- Les différents types de droits et leur protection
- Risques liés à l'utilisation de contenu tiers
- Mise en place de bonnes pratiques en agence
- Gestion des litiges et prévention des risques



#### **Suivi et évaluation de la formation**

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

# FORMATIONS

## IA



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



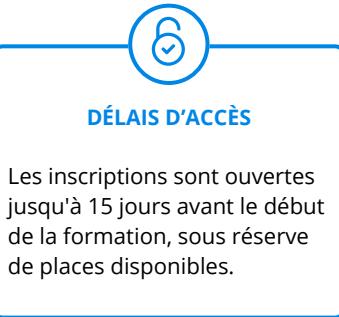
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Chefs d'entreprise, responsables d'équipe, managers, CDP



## Mise en pratique

Construire un plan d'action personnalisé



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique

## Objectifs

- Comprendre L'IA
- Comprendre les fonctionnalités de ChatGPT et ses limites
- Savoir prompter



## Programme

- Apprendre à générer des idées avec ChatGPT
- Savoir automatiser la création de contenus : mail, post, ou autre
- Savoir créer des visuels avec ChatGPT
- Savoir extraire/ résumer et générer des rapports avec ChatGPT



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Commerciaux



#### Mise en pratique

Créer des messages basés sur l'IA



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Rédiger les bons messages commerciaux avec ChatGPT
- Maitriser les bons prompts au service de votre stratégie commerciale



#### Programme

- Maitriser les bases de l'outil
- création de prompts pour rédiger un email de prospection
- Bien utiliser ChatGPT pour rédiger un message de prospection sur LinkedIn
- Créer des templates de message dans une chaîne de prospection
- Générer des réponses commerciales adaptées
- Création d'un workflow de prospection



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESIBILITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Commerciaux, responsables



#### Mise en pratique

Réponse à un appel d'offres avec ChatGPT



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Analyser un cahier des charges avec ChatGPT
- Rédiger une réponse percutante avec ChatGPT



#### Programme

- Identifier les points critiques de l'appel d'offre avec ChatGPT
- Rédiger une introduction engageante
- Adapter le ton, le style en fonction de critères
- Elaborer une réponse complète à un appel d'offres
- Savoir vérifier la clarté, la grammaire, la qualité du rendu final



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Avocats, juristes



#### Mise en pratique

Créer des messages basés sur l'IA



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Objectifs

- Connaitre les possibilités de ChatGPT
- Identifier les tâches à automatiser avec ChatGPT
- Rédiger des documents juridiques
- Automatiser des tâches administratives



#### Programme

Journée 1 =>

- Initiation permettant de voir les différents outils d'IA utiles
- La confidentialité des données,
- Le RGPD,
- Les différentes fonctionnalités de Chat GPT
- La méthodologie de prompt,
- Mise en pratique de prompts fréquents

Journée 2 =>

- Renforcer les apprentissages de la première journée
- Aborder plus concrètement les différents cas d'usages du cabinet.
- Mise en pratique par les stagiaires avec l'usage des prompts spécifiques et cahier des charges



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Chefs d'entreprise, responsables d'équipe, managers



#### Mise en pratique

Construire un plan d'action personnalisé



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Découvrir les applications concrètes pour gagner en efficacité
- Apprendre à automatiser des tâches répétitives avec ChatGPT
- Intégrer ChatGPT dans les Workflows pour gagner du temps



#### Programme

- Comprendre l'intelligence artificielle générative
- Identifier quelles tâches automatiser
- Identifier les tâches chronophages
- Savoir automatiser la rédaction d'emails
- Utiliser ChatGPT en complément d'outils existants (CRM, Slack, Trello...)
- Techniques pour structurer vos prompts



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Chef de projet,  
Directeur de clientèle



#### Mise en pratique

Générer une réponse à un brief



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

- Générer des idées créatives avec ChatGPT
- Optimiser les sessions de brainstorming



#### Programme

- Générer des concepts de campagnes
- Trouver des slogans
- Explorer des idées de storytelling
- créer des contenus impactants
- Concevoir un planning editorial
- Utiliser l'IA pour améliorer l'engagement
- Automatiser la rédaction de rapports
- Structurer des pitchs
- Créer des présentations PPT avec une aide textuelle
- Assurer une veille avec ChatGpt
- Répondre à un brief



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Équipes marketing, communication, design graphique



#### Mise en pratique

Création de visuels en fonction d'un brief



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Objectifs

- Comprendre et utiliser MidJourney pour créer des visuels de qualité professionnelle
- Rédiger des prompts efficaces pour générer des visuels correspondant à des besoins spécifiques.
- Adapter les créations à des contextes professionnels (branding, campagnes publicitaires, réseaux sociaux, etc.)
- Explorer les fonctionnalités avancées pour optimiser les visuels générés
- Intégrer MidJourney dans un workflow existant pour collaborer efficacement



#### Programme

- Présentation de MidJourney : Fonctionnement, objectifs, et potentiel
- Création ou configuration de compte MidJourney via Discord.
- Exploration de l'interface et des principales commandes.
- Comprendre le langage des prompts : Structure, mots-clés, et descriptions.
- Démonstration : Différences entre prompts simples et complexes
- Intégration dans un workflow existant (45 min)



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Rédacteur web



#### Mise en pratique

Créer des actualités pour votre blog



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Objectifs

- Construire des prompts efficaces pour générer des idées, plans, et contenus d'articles adaptés à une entreprise



#### Programme

- Créer le Process de création d'un article de blog pour une entreprise
- Automatiser avec des GPT's
- Demander une critique du contenu généré
- Transformer un article en plusieurs formats
- Réutiliser les sections clés d'un article pour créer des posts ou ressources téléchargeables
- Générer des introductions captivantes
- Préparer des FAQ ou guides pratiques basés sur le contenu de l'article
- Adapter un article pour cibler différents segments d'audience (par ex., débutants vs experts)
- Brainstormer une série d'articles autour d'une thématique
- Ajouter des éléments SEO avancés comme des balises alternatives ou des mots-clés secondaires



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



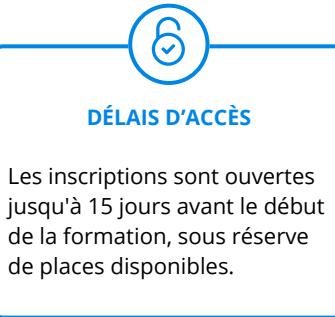
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

DPO, DSI, RSSI, juriste et CEO



#### Mise en pratique

Rédaction d'un plan d'action pour se mettre en conformité



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Objectifs

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



#### Programme

- Objectif et périmètre du RGPD
- Les enjeux et les impacts pour l'entreprise
- Les impacts sur la DSI et le système d'information
- La protection des données à caractère personnel
- Les nouvelles définitions introduites par le règlement européen
- Les nouvelles règles de gestion pour la cybersécurité
- Les nouvelles obligations pour le responsable des traitements et les sous-traitants



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



# FORMATIONS

## CYBER



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

## Pour qui ?

Tous



## Mise en pratique

Cas pratique : Simulation d'un cyberincident



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



## Objectifs

- Comprendre les risques de cybersécurité spécifiques aux agences de communication.
- Identifier les principales menaces (phishing, ransomwares, fuite de données)
- Adopter des bonnes pratiques pour sécuriser les outils numériques et les données sensibles
- Réagir efficacement en cas de cyberincident pour limiter les impacts
- Mettre en place des politiques internes pour une sécurité renforcée au sein de l'agence



## Programme

- Introduction à la cybersécurité pour une agence de communication (30 min)
- Les principales menaces et attaques (1h)
- Phishing, Ransomwares, Fuite de données :
- Bonnes pratiques pour sécuriser les outils numériques
- Réagir en cas de cyberincident
- Sécurisation des processus spécifiques à une agence



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Professionnels de la communication, responsables marketing, chefs de projet en communication d'influence



#### Mise en pratique

Édition des bonnes pratiques pour une campagne d'influence



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Objectifs

- Pour dirigeants & managers : Comprendre les risques et l'approche Zero Trust, sécuriser l'entreprise avec des protections adaptées (firewall, antivirus), adopter les bonnes pratiques contre le phishing et les cyberattaques, maîtriser les obligations RGPD et impliquer les collaborateurs via une charte et des formations
- Pour employés : Identifier les cybermenaces (phishing, social engineering), appliquer les bonnes pratiques au travail et à domicile, sécuriser les données personnelles selon le RGPD, intégrer le Zero Trust et signaler toute anomalie, avec des mises en situation et un quizz interactif



#### Programme

- Etat des risques
- Les bonnes pratiques au travail (phishing, social engineering, matériel inconnu mots de passe...)
- Les bonnes pratiques au domicile (IOT, réseau personnel, VPN d'entreprise, anti virus)
- RGPD, la protection des données personnelles et leur importance, le DPO
- L'importance du zero trust
- L'importance de remonter l'information (doute, suspicion, attaque avérée...)
- Exemple d'attaques, interaction
- Evolution des risques informatiques
- Rappel du Zero trust
- jeu quizz interactif et rappel des règles
- Rappel des bonnes pratiques au travail et à la maison



**DURÉE**  
1 jour  
**7h**



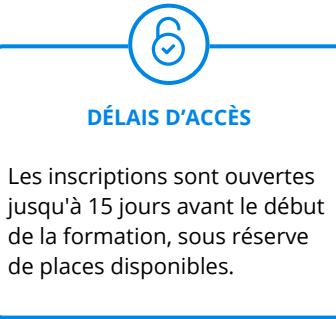
**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

DSI, Responsables sécurité, chefs d'entreprise, experts en IT



#### Mise en pratique

Cas pratique : l'impact de l'IA en cybersécurité



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



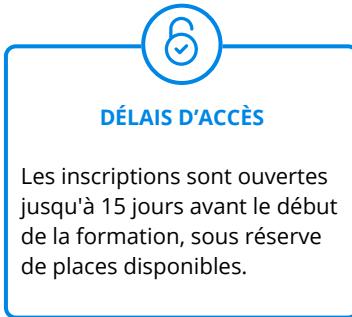
#### Objectifs

- Comprendre le rôle de l'IA en cybersécurité : opportunités et risques
- Identifier les menaces liées à l'IA : deepfake, attaques automatisées, adversarial AI
- Utiliser l'IA comme outil de protection : détection automatique, analyse prédictive
- Déployer des solutions IA pour renforcer la cybersécurité
- Appliquer des stratégies de prévention et protection



#### Programme

- L'IA et son impact sur la cybersécurité (1h)
- L'essor de l'IA dans la cybersécurité, comment l'IA est utilisée dans les cyberattaques
- Menaces émergentes et nouvelles vulnérabilités liées à l'IA (2h)
- Adversarial AI, Deepfake et usurpation d'identité, automatisation des cyberattaques
- Déploiement de l'IA en cybersécurité (2h)
- Détection des menaces en temps réel,
- SIEM et machine learning, Automatisation des réponses aux incidents
- Cas pratiques et mise en application (2h)



## Pour qui ?

DSI, Responsables sécurité, chefs d'entreprise, experts en IT



## Mise en pratique

Cas pratique : l'impact de l'IA en cybersécurité



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

## Objectifs

- Identifier les menaces spécifiques auxquelles les TPE-PME sont confrontées
- Comprendre les vulnérabilités courantes dans les petites structures
- Mettre en œuvre des mesures de sécurité adaptées aux ressources des TPE-PME
- Élaborer un plan de réponse aux incidents pour minimiser les impacts des cyberattaques
- Sensibiliser les collaborateurs aux bonnes pratiques en matière de cybersécurité



## Programme

- Introduction aux cybermenaces
- Panorama des cyberattaques en 2024 exemples d'attaques ayant ciblé des TPE-PME
- Vulnérabilités spécifiques des TPE-PME (1h30)
- Analyse des failles courantes, importance de la sensibilisation
- Mesures de protection adaptées aux T, PE-PME (2h)
- Mise en place de solutions, sécurisation des réseaux, gestion des mots de passe,
- Élaboration d'un plan de réponse aux incidents (1h30)
- Procédures à suivre en cas de cyberattaque, communication de crise
- Ateliers pratiques et simulations (1h)
- Simulation d'une attaque de phishing, exercice de gestion de crise



**QUI VEUT ÊTRE  
MON BOSS?**



**ATELIERS EMPLOI**

# QUI VEUT ÊTRE MON BOSS?

TROUVER UN EMPLOI EN METTANT EN PLACE UNE VÉRITABLE STRATÉGIE NUMÉRIQUE!  
90% DE RETOUR À L'EMPLOI

SESSIONS  
DE PITCHS  
QUOTIDIENNES



PRISE DE  
CONFiance EN SOI

STRUCTURATION DU  
PROJET

ATELIER  
STORYTELLING



APPRENDRE À  
RACONTER SON  
HISTOIRE

VALORISER SES  
SOFTSKILLS

ATELIER  
PROFIL LINKEDIN



MISE À JOUR DU  
PROFIL

INVITATIONS  
RECRUTEURS

ATELIER  
POST LINKEDIN



RÉDACTION DE  
POSTS

STRATÉGIE  
ÉDITORIALE

ATELIER  
CRÉATION  
GRAPHIQUE CANVA



PRISE DE PHOTOS  
PROFESSIONNELLES

CRÉATION DU CV  
SOUS CANVA

ATELIER  
TOURNAGE VIDÉOS



APPRENDRE À  
S'EXPRIMER DEVANT  
LA CAMÉRA

TOURNER UNE VIDÉO  
PROFESSIONNELLES

SUIVI 3 SEMAINES EN VISIO



# PARCOURS DE FORMATION



**DURÉE**  
5 jours  
**35 h**



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

Commerciaux



#### Mise en pratique

Mise en situation,  
exercices pratiques



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Vidéos disponibles & elearning

- Optimiser votre profil Linkedin
- Utiliser l'IA pour rédiger des posts et sa stratégie éditoriale



#### Moyens pédagogiques et techniques



- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Objectifs

- Former vos commerciaux à de l'acquisition online
- Leur apprendre à bien prospector durablement en ligne

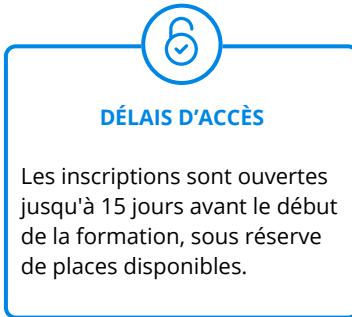


#### Programme

- Atelier 1: Définition d'une stratégie de personal branding
- Atelier 2: Optimisation du profil Linkedin
- Atelier 3: Définir une stratégie éditoriale sur Linkedin
- Atelier 4: Maitriser ChatGPT pour gagner en temps sur vos posts & messages de prospection
- Atelier 5: Maitriser Waalaxy pour automatiser la prospection

#### les +

- Formation personnalisée à votre secteur d'activité
- Formation pratique: en partant d'une cible, les apprenants déploient une stratégie d'acquisition adaptée



## Pour qui ?

Managers



## Mise en pratique

Définir une feuille de route



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session

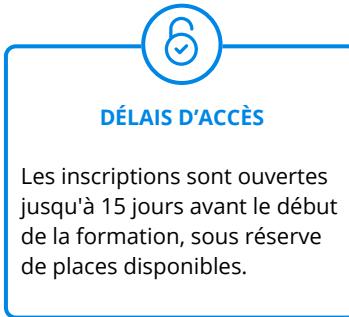
## Objectifs

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



## Programme

- Analyse des softskills + Disc
- Définir un manifeste (culture/ valeurs)
- Définir le fonctionnement de la communication interne
- Travailler votre leadership



## Pour qui ?

Public de professionnels souhaitant mettre en place une stratégie webmarketing



## Mise en pratique

Exercices pratiques



## Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



## Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



## Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



## Modalités

14h en présentiel ou visio  
+ 21h distanciel

## Objectifs

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



## Programme

- Stratégie : Définir vos personas connaître les différents leviers digitaux, établir une stratégie digitale ...
- SEO : L'approche générique du SEO et de son fonctionnement (moteurs de recherches, indexation au positionnement) & les mises à jour Google, ...
- Social media : Choisir les bons réseaux en fonction de votre cible & définir le ton, la promesse, les messages à transmettre, ...



**DURÉE**  
3 jours  
21h



**FORMAT**  
Intra  
Visio  
Présentiel



**PRÉREQUIS**  
Aucun



**ÉQUIPEMENT**  
Ordinateur



#### DÉLAIS D'ACCÈS

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.



#### ACCESSEURITÉ

Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.



#### Pour qui ?

La formation et la certification s'adressent aux dirigeants de petites entreprises et collaborateurs directs chargés de la communication marketing souhaitant mettre en place une stratégie de community management en vue de développer l'activité de leur entreprise.



#### Mise en pratique

Exercices pratiques



#### Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



#### Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



#### Modalités

7h en présentiel ou visio  
+ 14h de elearning + Visio



#### Objectifs

- Elaborer une stratégie de community management
- Organiser l'application opérationnelle d'un projet de community management
- Suivre et évaluer l'impact de ses actions de community management



#### Prérequis

Être utilisateur des réseaux sociaux, avoir un projet de communication sur les réseaux sociaux ainsi qu'un an d'expérience professionnelle.



#### Certification

Cette formation vous prépare à la certification « Développer son activité avec le community management » enregistrée à France Compétences sous le numéro [RS6452](#).

# VIDÉOS E-LEARNING

## VIDÉOS ELEARNING

### Thématiques

- Rédiger/ communiquer sur Instagram - bonnes pratiques
- Rédiger/ communiquer sur Facebook- bonnes pratiques
- Rédiger/ communiquer sur x - bonnes pratiques
- Rédiger/ communiquer sur tiktok- bonnes pratiques
- Rédiger/ communiquer sur youtube- bonnes pratiques
- Rédiger/ communiquer sur whatsapp- bonnes pratiques
- Créer les contenus pour ses réseaux
- Maîtriser l'art du tournage sur smartphone
- Maîtriser capcut pour vos montages vidéos
- Créer des visuels sur vos réseaux sociaux avec Canva
- Collaborer avec des influenceurs
- Les bonnes pratiques pour tenir des situations de handicap dans la création des contenus
- Mettre en place une campagne de publicité instagram/ facebook
- Utiliser l'IA pour rédiger des posts et sa stratégie éditoriale
- Analyser les résultats de la stratégie de community management
- Analyser les performances de son community management
- Identifier les points bloquants et préconiser des axes d'amélioration
- Suivre les retombées de ses actions et apprécier le ROI via un tableau de bord de suivi.
- Définir sa cible et ses objectifs sur les réseaux sociaux: personas/ messages/ offre
- Définir sa stratégie et son budget de community management
- Intégrer le community management à sa communication globale
- Sélectionner le ou les réseaux sociaux en adéquation avec sa stratégie
- Créer une charte graphique pour ses réseaux sociaux avec Canva
- Créer ses comptes sur les réseaux sociaux.
- Optimiser votre profil Linkedin
- Publier sur Linkedin
- Accroître votre communauté
- Prospecter & vendre sur Linkedin
- Les 7 clefs pour mieux vendre
- Vendre en ligne: les fondamentaux
- Définir ses personas
- Connaitre les canaux digitaux
- Les bases d'une stratégie
- Maîtriser les 7 règles d'or du storytelling
- Qu'est-ce que l'inbound marketing?
- C'est quoi le growth hacking?
- Maîtriser les 9 règles du personal branding
- Panorama des tendances du numérique en 2025
- Comment gérer votre Google mybusiness?
- Pourquoi travailler votre marque employeur?
- Maîtriser les bases de Wordpress
- Comment démarrer avec Chatgpt?
- Comment bien prompter avec Chatgpt

### Format

- Durée: 10 à 30mn
- Accès sur notre LMS avec suivi des connections ou personnalisation à votre logo possible



# ATELIERS COURTS & PRATIQUES

# ATELIERS PRATIQUES

- atelier en présentiel ou visio
- 90% de pratique
- venir juste avec un ordinateur
- taille de groupe idéale: 10 à 15 personnes

## **.1. Automatiser la réponse aux mails avec l'IA**

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les usages de l'IA dans la rédaction de mails professionnels
- Apprendre à paramétrier des outils comme ChatGPT pour répondre selon un ton/contextes précis
- Automatiser le tri, la rédaction et la réponse aux mails récurrents

Contenu de la journée (7h) :

- Introduction aux usages de l'IA pour la rédaction
- Création de modèles de réponse par type de mails (prospection, relance, confirmation...)
- Exercice pratique : Création d'un assistant email personnalisé avec prompts
- Automatiser certaines réponses avec Zapier ou Make

## **2. Automatiser des tâches simples et répétitives avec l'IA**

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les tâches répétitives dans son quotidien professionnel
- Utiliser l'IA pour les automatiser : réponses types, documents, relances
- Créer une base de prompts réutilisables

Contenu de la journée (7h) :

- Cartographie des tâches chronophages
- Utilisation de ChatGPT pour créer des modèles : messages, courriers, contrats
- Exercices pratiques : automatisation avec Make ou Zapier
- Bonus : Création d'une bibliothèque de prompts sur Notion

## **3. Se référencer sur Google My Business**

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le fonctionnement de Google My Business (GMB)
- Optimiser une fiche GMB pour le SEO local
- Augmenter sa visibilité et récolter des avis

Contenu de la journée (7h) :

- Création ou amélioration d'une fiche GMB
- Travail sur les mots-clés, catégories et description
- Demande d'avis clients automatisée
- Cas pratique : fiche GMB optimisée pour un secteur réel

# ATELIERS PRATIQUES

## 4. Automatiser la prise de RDV avec Calendly

Objectifs pédagogiques :

- Paramétriser un compte Calendly professionnel
- Synchroniser avec son agenda et automatiser les rappels
- Gagner du temps dans la gestion des RDV

Contenu de la journée (7h) :

- Création d'un compte Calendly et paramétrage complet
- Connexion avec Google Calendar ou Outlook
- Cas pratiques : liens types, gestion des créneaux et email de rappel
- Automatisations avec Zapier pour suivi RDV

## 6. Créer des vidéos de communication créative avec l'IA

Objectifs pédagogiques :

- Découvrir des outils IA de création vidéo (Fliki, Synthesia...)
- Transformer un texte en vidéo animée
- Ajouter voix-off, sous-titres et visuels automatiquement

Contenu de la journée (7h) :

- Présentation des outils et choix selon les besoins
- Exercice pratique : transformation d'un post en vidéo
- Ajout de sous-titres, musiques libres et voix-off
- Création d'une vidéo de communication complète

## 7. Créer des visuels en 2 minutes avec ChatGPT & DALL·E

Objectifs pédagogiques :

- Comprendre le fonctionnement de DALL·E et l'usage de prompts visuels
- Créer des visuels pour posts, landing pages ou stories
- Optimiser le rendu pour les réseaux sociaux

Contenu de la journée (7h) :

- Utilisation de ChatGPT pour générer des prompts DALL·E
- Exercice pratique : créer des visuels adaptés à des posts LinkedIn ou Instagram
- Travail sur la cohérence graphique
- Création d'une banque d'images personnalisées

## 8. Rédiger des messages de prospection efficaces avec ChatGPT

Objectifs pédagogiques :

- Utiliser ChatGPT pour créer des messages percutants
- Adapter le ton et la structure au persona cible
- Augmenter les taux de réponse

Contenu de la journée (7h) :

- Analyse de messages performants
- Exercice pratique : rédaction selon différents objectifs
- Création de variantes A/B avec ChatGPT
- Structuration d'un workflow de relance

# ATELIERS PRATIQUES

## 9. Résumer rapidement des articles avec ChatGPT

Objectifs pédagogiques :

- Extraire l'essentiel d'un article avec l'IA
- Adopter une méthode de veille efficace
- Automatiser les résumés

Contenu de la journée (7h) :

- Choix du bon prompt selon le format
- Exercices : résumer articles, études, PDF
- Création d'un tableau de suivi synthétique
- Automatiser la veille avec Zapier + ChatGPT

## 10. Utiliser ChatGPT pour générer un compte-rendu structuré

Objectifs pédagogiques :

- Structurer un compte-rendu clair à partir de notes
- Utiliser des templates IA pour gagner du temps
- Standardiser les comptes-rendus

Contenu de la journée (7h) :

- Méthodes de prise de notes efficaces
- Exercices pratiques : transformer notes brutes en documents pros
- Ajout de plans types (réunion, entretien, rdv client)
- Création de modèles réutilisables

## 11. Faire des synthèses de documents multipages avec ChatGPT

Objectifs pédagogiques :

- Condenser rapidement un document long
- Adapter le niveau de résumé selon le besoin
- Faciliter la prise de décision

Contenu de la journée (7h) :

- Import et traitement de documents
- Exercices sur des PDF volumineux
- Travail sur 3 niveaux de synthèse (executive, détaillée, bullets)
- Création d'un template de résumé

## 12. Rédiger un post efficace sur LinkedIn

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser les codes de LinkedIn
- Créer un post structuré et engageant
- Maximiser l'engagement

Contenu de la journée (7h) :

- Analyse de posts viraux
- Travail sur accroche, storytelling et call-to-action
- Rédaction de posts selon différents objectifs
- Planification de contenu

# ATELIERS PRATIQUES

## 13. Optimiser son profil LinkedIn pour être davantage vu

Objectifs pédagogiques :

- Améliorer sa visibilité sur LinkedIn
- Utiliser les bons mots-clés
- Générer plus d'opportunités

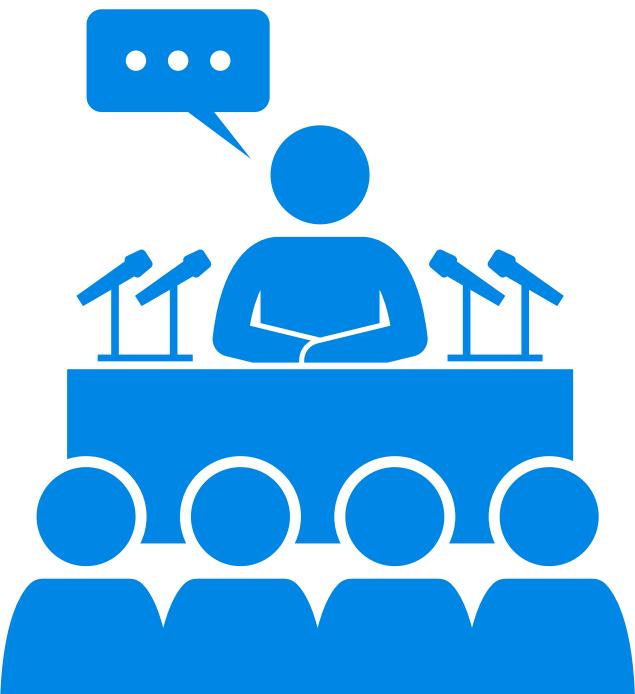
Contenu de la journée (7h) :

- Audit de profil
- Optimisation live des éléments clés
- Exercices : résumé et titre
- Checklist SEO LinkedIn

# CONFÉRENCES

# CONFÉRENCES

- Repenser le travail dans un monde hyperconnecté
- la transformation digitale des entreprises en 2025
- digital et créativité, osez sortir du cadre pour marquer les esprits!
- le pouvoir de l'émotion dans la communication digitale
- raconter une histoire pour inspirer : l'art du storytelling
- de la résistance au changement à l'innovation : comment embarquer vos équipes dans la transformation digitale de votre entreprise?
- Comment l'IA modifie notre rapport au travail et notre quotidien?



# FINANCEMENTS

## Certification de l'organisme de formation



processus certifié



La Certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :

**ACTION DE FORMATION**

## Prise en charge



FONDS INTERPROFESSIONNEL DE FORMATION  
DES PROFESSIONNELS LIBÉRAUX



l'opcommerce





**StartHack.**  
FORMATION DIGITALE



**contact@starthack.fr**



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



**starthack.fr**