

CATALOGUE

FORMATION CONTINUE

2025



TRANSFORMATION DIGITALE, E-MARKETING & COMMUNICATION

StartHack.
DIGITAL ACADEMY

Qualiopi
processus certifié

FR RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

LES FORMATIONS

STARHACK

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



Facebook



X



TikTok



Youtube



Community
Management



Copywriting



Facebook ads



Créer un visuel
avec Canva



Google My Business

Google My Business



Google Ads

Google Ads



Personal Branding
sur LinkedIn

EQUIPES RH P. 45 - 46



Marque employeur



Gestion de la
croissance externe

SOMMAIRE

EQUIPES OUTILS P. 48 - 61



Canva



Adobe



C4D



PrestaShop

Prestashop



Wordpress

amazon

Amazon



CapCut



ChatGPT



Mistral AI

Gamma

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 prospecter



Répondre aux appels
d'offres



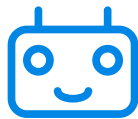
Utilisez l'IA dans un
cabinet d'avocat



Optimiser
la productivité



Agences
de communications



Formation IA



Midjourney

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



DURÉE
0,5
jour



FORMAT
Présentiel
/ visio



DÉLAIS D'ACCÈS

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



ACCESSIBILITÉ

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



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.

**ACCESSIBILITÉ**

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
- Prospecter & 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.


ACCESSIBILITÉ
 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.


ACCESSIBILITÉ
 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




DURÉE
1h par
semaine
12h




FORMAT
Intra/ Inter
Visio
Présentiel



PRÉREQUIS
Avoir suivi
la formation
LinkedIn niv.1



ÉQUIPEMENT
Ordinateur



DÉLAIS D'ACCÈS

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



ACCESSIBILITÉ

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

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

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

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.	 ACCESSIBILITÉ 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 pitches 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.

**ACCESSIBILITÉ**

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



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 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




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.



ACCESSIBILITÉ

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, questionnaire 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.

**ACCESSIBILITÉ**
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



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



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.

ACCESSIBILITÉ
 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
- Connaître 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

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 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

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



Pour qui ?

Équipe marketing,
communication,
rédacteur 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

- Maîtriser 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



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

- 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




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.




ACCESSIBILITÉ

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

 **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 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

**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.

**ACCESSIBILITÉ**

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**

- Maîtriser 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

**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**


- 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
- Maîtriser les bonnes pratiques de conversion grâce au storytelling




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.



ACCESSIBILITÉ

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



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

- 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




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.



ACCESSIBILITÉ

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



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 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



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.


ACCESSIBILITÉ
 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



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 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




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.



ACCESSIBILITÉ

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



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


- 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

**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.**ACCESSIBILITÉ**
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 partagée 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.


ACCESSIBILITÉ

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

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


- 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

 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.


ACCESSIBILITÉ

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

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


- 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

**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.

**ACCESSIBILITÉ**

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.	 ACCESSIBILITÉ 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



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 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

 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.


ACCESSIBILITÉ
 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

Pitchs 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

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

- 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

 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.	 ACCESSIBILITÉ 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 tempo.
- ➔ 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.	 ACCESSIBILITÉ 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



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



- 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

 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.	 ACCESSIBILITÉ 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



Personnalisation

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



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 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

 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.	 ACCESSIBILITÉ 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

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


- 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



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.


ACCESSIBILITÉ
 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

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 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



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.


ACCESSIBILITÉ
 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

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 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

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.

ACCESSIBILITÉ
 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

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 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

 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.


ACCESSIBILITÉ

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



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 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

**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.**ACCESSIBILITÉ**
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.**ACCESSIBILITÉ**
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
---	--	--	--

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



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 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

 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.	 ACCESSIBILITÉ 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 événements
- 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.

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



Pour qui ?

Équipe marketing, communication et trafic 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.

**ACCESSIBILITÉ**
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



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 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



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.	 ACCESSIBILITÉ 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



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 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



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.


ACCESSIBILITÉ
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.	 ACCESSIBILITÉ 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

 **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 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

 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.	 ACCESSIBILITÉ 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.	 ACCESSIBILITÉ 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.	 ACCESSIBILITÉ 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.	 ACCESSIBILITÉ 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

 <p>DURÉE 1 jour 7h</p>	 <p>FORMAT Intra Visio Présentiel</p>	 <p>PRÉREQUIS Aucun</p>	 <p>ÉQUIPEMENT Ordinateur</p>
---	---	---	---

 <p>DÉLAIS D'ACCÈS</p> <p>Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.</p>	 <p>ACCESSIBILITÉ</p> <p>Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.</p>
--	--

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

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


- 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, paramétrer 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

**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.

**ACCESSIBILITÉ**

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



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


- 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



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.


ACCESSIBILITÉ
 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



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 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

 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.	 ACCESSIBILITÉ 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

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 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




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.



ACCESSIBILITÉ

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

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 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

**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.**ACCESSIBILITÉ**
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



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 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


**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.

**ACCESSIBILITÉ**
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


- 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


**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.

**ACCESSIBILITÉ**
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.


ACCESSIBILITÉ

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.



ACCESSIBILITÉ

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, Unsloth, 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
- Entraînement 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.
- Entraînement 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.

**ACCESSIBILITÉ**

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.



ACCESSIBILITÉ

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.**ACCESSIBILITÉ**
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



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

- 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

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.

ACCESSIBILITÉ
 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-titre 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

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.

ACCESSIBILITÉ

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

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 appliqué 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.**ACCESSIBILITÉ**
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



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 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

 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.	 ACCESSIBILITÉ 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.
- Détecter 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.


ACCESSIBILITÉ
 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



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 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




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.



ACCESSIBILITÉ

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

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 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 : abritage police, couleurs, formes et organisation d'éléments

 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.
ACCESSIBILITÉ
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



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 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




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.



ACCESSIBILITÉ

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



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 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




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.



ACCESSIBILITÉ

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

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


Programme


- Maîtriser 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

 <p>DURÉE 1 jour 7h</p>	 <p>FORMAT Intra Visio Présentiel</p>	 <p>PRÉREQUIS Aucun</p>	 <p>ÉQUIPEMENT Ordinateur</p>
---	---	---	---

 <p>DÉLAIS D'ACCÈS</p> <p>Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.</p>	 <p>ACCESSIBILITÉ</p> <p>Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.</p>
--	--

 **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

 **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**

- 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

 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.	 ACCESSIBILITÉ 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

- Connaître 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

JJournée 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.





ACCESSIBILITÉ

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

 **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 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




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.



ACCESSIBILITÉ

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



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


- 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 pitches
- Créer des présentations PPT avec une aide textuelle
- Assurer une veille avec ChatGpt
- Répondre à un brief


**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.

**ACCESSIBILITÉ**
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.**ACCESSIBILITÉ**
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.	 ACCESSIBILITÉ 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



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

- 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



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.



ACCESSIBILITÉ
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.


ACCESSIBILITÉ
 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.

ACCESSIBILITÉ
 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)

**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.**ACCESSIBILITÉ**
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

- 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.

ACCESSIBILITÉ

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 prospecter 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: Maîtriser ChatGPT pour gagner en temps sur vos posts & messages de prospection
- Atelier 5: Maîtriser 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



DURÉE
4 ateliers
32 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.




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



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




DURÉE
5 jours
35h




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.



ACCESSIBILITÉ

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



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.



ACCESSIBILITÉ

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
- Connaître 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 paramétrer 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

4. Automatiser la prise de RDV avec Calendly

Objectifs pédagogiques :

- Paramétrer 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

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

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



Prise en charge





StartHack.
FORMATION DIGITALE



contact@starthack.fr



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



starthack.fr