



Programme de formation

Communication commerciale et digitale pour mieux vendre

1. Descriptif

1.1. Objectifs de la formation

Réaliser un plan de communication par la prise en compte et la mise en œuvre des différentes étapes nécessaires à la mise en place d'une stratégie et l'utilisation d'outils de communication commerciale et digitale pour mieux vendre.

1.2. Public concerné

Travailleur indépendant ou assimilé souhaitant développer son activité afin de trouver de nouveaux clients en télétravail.

1.3. Effectif

12 personnes maximum simultanément.

1.4. Délais d'accès

De 15 jours à 1 mois.

1.5. Tarif

750 € nets. (Association non assujettie à la TVA).
Prise en charge possible par votre fonds de formation.

1.6. Modalités pédagogiques et durée

1.6.1. **Distanciel synchrone**

12 heures (classe virtuelle et accompagnement).

1.6.2. **Distanciel asynchrone**

6 heures (exercices pratiques).

1.7. Prérequis

Aucun.

1.8. Accessibilité handicap

Lors de la candidature à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un entretien individuel les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

L'outil retenu pour nous aider lors de cet entretien est un questionnaire à réponses ouvertes que nous enverrons au candidat dès réception de son formulaire sur notre plateforme.



1.9. Moyens mis en œuvre

1.9.1. Moyens humains

Votre formateur et référent handicap : Cyril SLUCKI - 06 37 93 12 82

Il intervient depuis 1996 dans le domaine du télétravail en accompagnant des chercheurs d'emploi et des créateurs d'entreprise via des dispositifs en ligne et présentiels.

- ▲ Consultant/formateur web, multimédia, transmédia et community management
- ▲ Fondateur de la société de production audio-visuelle LAST PROD (2010)
- ▲ Co-fondateur de l'agence de communication XCOM (1998)
- ▲ Fondateur de CYBERWORKERS.COM (1996)

1.9.2. Moyens matériels

Utilisation de logiciels (compatible Windows et MacOS) mis à disposition gratuitement permettant de partager les écrans, de créer des documents partagés, ainsi que des outils tiers selon les travaux effectués.

1.9.3. Moyens pédagogiques

Support collaboratif permettant la co-construction du parcours de formation et l'individualisation du scénario pédagogique.

A tout moment, le stagiaire peut solliciter par courriel son formateur et bénéficier ainsi de son accompagnement afin de tenter de remédier aux problèmes rencontrés.

1.9.4. Modalités d'évaluation

Évaluations formatives

A la fin de chaque compétence professionnelle.

Évaluation sommative

En fin de formation : évaluer la capacité de l'apprenant à réaliser un plan d'action commercial par la prise en compte et la mise en œuvre des différentes étapes nécessaires au développement commercial d'un projet de prestation de services réalisables à distance (télétravail).

2. Contenu de la formation

2.1. Compétence 1 : Faire sa promotion commerciale de façon digitale

- ▲ Créer sa campagne en identifiant sa cible et en prévoyant les retours statistiques.
- ▲ Utiliser les questionnaires de publicité numérique.
- ▲ Savoir maîtriser son budget.
- ▲ **Mise en pratique** : Réaliser une campagne sur les réseaux sociaux.

2.2. Compétence 2 : Partager et communiquer de façon digitale sur les réseaux sociaux

- ▲ Identifier et adapter les contenus selon les plateformes (web et/ou smartphone).
- ▲ Utiliser des outils adaptés permettant de faire des présentations vidéos ou animées.
- ▲ Suivre la diffusion et analyser les statistiques pour améliorer ses campagnes.
- ▲ **Mise en pratique** : Créer des messages sur différentes plateformes.

2.3. Compétence 3 : Choix et sécurisation de l'hébergement de son site

- ▲ Choisir son hébergeur en fonction de son projet.
- ▲ Différencier les différents protocoles de communication et outils nécessaires.
- ▲ Transférer le site développé en local vers le serveur Internet de son fournisseur.
- ▲ **Mise en pratique** : Installer et paramétrer un site WordPress sur Internet.

2.4. Compétence 4 : Utilisation du logiciel WordPress

- ▲ Savoir installer et paramétrer l'application WordPress.
- ▲ Intégrer le fonctionnement du panneau d'administration.
- ▲ Installer des thèmes et des modules complémentaires.
- ▲ **Mise en pratique** : Création d'un site web avec WordPress.

2.5. Compétence 5 : Connaître les principales fonctions de Photoshop

- ▲ Découvrir et comprendre principaux menus et outils.
- ▲ Maîtriser les fonctionnalités de typographie et de retouche photo.
- ▲ Mettre au format pour le web, les smartphones ou l'imprimerie
- ▲ **Mise en pratique** : Créer des documents (ex : brochure, logo, carte de visite).

2.6. Compétence 6 : Créer son plan de communication

- ▲ Réaliser différents supports de communication.
- ▲ Mesurer les retours et ajuster son offre.
- ▲ Préparer son plan de communication commercial et digitale.
- ▲ **Mise en pratique** : Réalisation d'un plan de communication commercial et digitale.