



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**

6 heures par téléphone ou visioconférence et écran partagé.

1.6.2. **Distanciel asynchrone**

Durée estimée : 12 heures pour les exercices pratiques et le suivi.

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.

- ▲ Fondateur de [Cyberworkers.com](https://www.cyberworkers.com), 1er réseau de télétravailleurs en France (1996).
- ▲ Auteur du livre « [Télétravail : les clefs de la réussite](#) » (2007).
- ▲ Président de l'association [CVStreet](#) (2012).
- ▲ Producteur de l'émission TV « [Chasseurs d'emploi](#) » (2015).
- ▲ Formateur pour adultes - niveau 5 (2021).

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

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Réaliser une campagne sur les réseaux sociaux - 2 heures.

- ▲ Créer sa campagne en identifiant sa cible et en prévoyant les retours statistiques.
- ▲ Utiliser les gestionnaires de publicité numérique.
- ▲ Savoir maîtriser son budget.

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

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Créer des messages sur différentes plateformes - 2 heures.

- ▲ 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.

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

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Installer et paramétrer un site WordPress sur Internet - 2 heures.

- ▲ 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.

2.4. Compétence 4 : Utilisation du logiciel WordPress

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Création d'un site web avec WordPress - 2 heures.

- ▲ Savoir installer et paramétrer l'application WordPress.
- ▲ Intégrer le fonctionnement du panneau d'administration.
- ▲ Installer des thèmes et des modules complémentaires.

2.5. Compétence 5 : Connaître les principales fonctions de Photoshop

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Créer des documents (ex : brochure, logo, carte de visite) - 2 heures.

- ▲ 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

2.6. Compétence 6 : Créer son plan de communication

Durée : 3 heures - Apports pédagogiques : 1 heure

Mise en pratique : Réalisation d'un plan de communication commercial et digitale - 2 heures.

- ▲ Réaliser différents supports de communication.
- ▲ Mesurer les retours et ajuster son offre.
- ▲ Préparer son plan de communication commercial et digitale.