



# 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.

- ▲ 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

**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.