



# CATALOGUE DES OFFRES DE FORMATION 2025



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

#### **Pôle formation**

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Programme de formation

# Création d'entreprise et compréhension de marché cible

**Durées possibles :** 25 à 50h

**Prix :** 2500 à 6000€ HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Connaître les démarches de création
- Connaître la méthodologie d'étude de marché
- Comprendre la dimension technique
- Savoir élaborer son budget
- Déclarer son activité

## Contenu de la formation

### **Module 1 : Comprendre l'environnement juridique**

Connaitre la réglementation en vigueur  
Étude des différentes niches  
Comprendre la fiscalité

### **Module 2 : Comparaison des situations**

Les différents régimes et statuts juridiques  
Fiscalité associée aux régimes et statuts  
Montages financiers  
Emprunts bancaires et responsabilités

### **Module 3 : Étude de marché**

Analyser son secteur  
Comparer les offres actuelles  
Faire une prédiction financière  
Établir un budget prévisionnel

### **Module 4 : Comprendre la technicité de son secteur**

Estimer son besoin de financement  
Estimer son besoin de sous-traitance  
Contractualiser avec des sous-traitants  
Réaliser des process de vigilance

### **Module 4 : Démarches légales et réglementaires**

Rédiger ses statuts correctement  
Immatriculer sa société ou son régime  
Effectuer les différentes déclarations aux impôts

#### **Pôle formation**

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Rodolphe Tissier

Rodolphe Tissier est un entrepreneur à succès ayant réalisé plusieurs opérations de rachat de sociétés et maîtrisant les rouages de la fiscalité d'entreprise. Il anime plusieurs séminaires autour de la création d'entreprise avec une vision d'expansion et de stabilisation.

**Modalité d'accompagnement :** Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Programme de formation

# Création d'entreprise selon la réglementation en vigueur

**Durées possibles :** 10 à 20h

**Prix :** 895 à 1790€ HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Choisir le bon statut juridique
- Respecter les obligations légales
- Planifier son plan d'action commercial
- Communiquer son offre

## Contenu de la formation

### **Module 1 : Les fondamentaux de la création d'entreprise**

- Introduction à la création d'entreprise
- Mesurer les risques
- Évaluer son autorité
- Transformer son idée en projet

### **Module 2 : Préparer le lancement de son entreprise**

- Étudier le marché
- Définir son avatar client
- Définir ses objectifs
- Définir une stratégie
- Optimiser son organisation
- Définir sa stratégie marketing
- Comprendre les différentes stratégies marketing

### **Module 3 : Gérer son projet d'entreprise**

- Gérer son temps partie
- Leadership et management
- Devenir productif

### **Module 4 : Transformer son projet en plan d'action**

- Définir son image de marque
- Déterminer sa stratégie commerciale
- Prévoir son plan de communication
- Analyser les investissements futurs

### **Module 5 : L'administratif d'une entreprise**

- Les statuts existants
- Les entreprises pluripersonnelles
- Les intérêts d'une société
- Les entreprises unipersonnelles
- Les intérêts d'une entreprise individuelle
- Zoom sur la micro-entreprise
- Réunir les documents
- Devis, Factures et Contrats
- Simulateurs sociaux et fiscaux

### **Module 6 : Vendre son produit/service**

- Développer son audace
- Savoir présenter son projet
- Prospection B2B
- Réussir ses rendez-vous commerciaux

#### **Pôle formation**

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Mathieu Couve

Mathieu Couve est un entrepreneur ayant travaillé initialement dans la fonction publique avant d'expérimenter la lourdeur administrative de la création d'entreprise en France. Il intervient principalement sur les erreurs à ne pas commettre afin de fluidifier le parcours des futurs dirigeants.

**Modalité d'accompagnement** : Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**FORMACODE** : 203

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Programme de formation Créer et exploiter son activité

**Durées possibles :** 10 à 50h

**Prix :** 1000 à 5000 € HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les bases de l'entrepreneuriat
- Développer une stratégie de gestion des risques solide.
- Savoir trouver des opportunités pour son activité professionnelle
- Identifier et naviguer à travers les autorisations et licences nécessaires.
- Développer son activité
- Établir une structure et développer un réseau professionnel
- Proposer des recommandations basées sur des preuves

#### **Pôle formation**



## Contenu de la formation

### **Module 1 : Maitriser les fondamentaux d'une activité professionnelle**

- S'assurer d'avoir un flux de trésorerie excédentaire
- Optimiser vos résultats en choisissant correctement le lieu de votre activité

### **Module 2 : Création de votre stratégie**

- Choisir & analyser votre secteur d'activité
- Apprendre à chercher efficacement son prochain lieu d'activité
- Gestion de votre réseau professionnel pour vous assurer la réussite de votre projet
- Identifier les bonnes affaires de votre secteur d'activité avec des indicateurs clés de performances

### **Module 3 : Mise en place de votre activité**

- Apprendre à analyser votre business selon une liste de critère
- Définir une offre complète pour maximiser vos résultats
- Les clés de la négociation
- Apprenez à déléguer les bonnes tâches aux bons prestataires pour faire décoller vos résultats et préserver votre temps
- Optimisez son offre pour augmenter sa marge

### **Module 4 : Structure juridique & démarche administratif**

- Définir le bon statut pour son activité
- Apprendre à déclarer son activité
- Comprendre l'option de l'association, un vecteur de croissance

### **Module 5 : Dossier bancaire et parties prenantes**

- Présenter un dossier de bancaire avec un prévisionnel concret
- Définir comment se faire financer
- Parties prenantes d'un financement et/ou d'une transaction

### **Module 6 : Réussir le lancement de son activité**

- Maitriser le lancement de son offre
- Définir sa persona
- Comment gérer parfaitement sa facturation
- Maitriser le développement de son activité

#### **Pôle formation**

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Antoine Daumard

Antoine Daumard est un entrepreneur lyonnais spécialiste du financement et rachat d'entreprise. Il aborde spécifiquement les notions de prévisionnels et constitution de dossiers de financement avec une maîtrise chiffrée de l'opérationnel et des actions commerciales à mener.

**Modalité d'accompagnement** : Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

# Programme de formation

## Créer son agence de marketing

**Durées possibles :** 10 à 50h

**Prix :** 1000 à 5000€ HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Connaître les démarches légales de création d'entreprise
- Savoir prendre un brief client
- Savoir promouvoir son entreprise
- Savoir gérer un projet
- Savoir trouver des prestataires/sous-traitants

#### **Pôle formation**

## Contenu de la formation

### **Module 1: Introduction à l'Agence de Marketing**

Comprendre le rôle et les services d'une agence de marketing.  
Explorer les opportunités sur le marché de la communication.  
Connaître les bases légales pour créer une agence de marketing.

### **Module 2: Structures Juridiques et Comparaisons**

Examiner les différentes structures légales pour une agence de marketing.  
Comparer les avantages et les inconvénients des structures.  
Choisir la structure juridique appropriée pour votre agence.

### **Module 3: Comptabilité et Gestion Financière**

Comprendre les principes comptables pour une agence de marketing.  
Établir un plan financier et gérer les dépenses.  
Examiner les obligations comptables et fiscales spécifiques.

### **Module 4: Modèles d'Affaires**

Identifier les modèles d'affaires courants pour les agences de marketing.  
Comparer les stratégies de tarification et de facturation.  
Choisir un modèle d'affaires adapté à vos services.

### **Module 5: Planification Marketing**

Développer une stratégie marketing pour votre agence.  
Créer un plan de communication pour attirer des clients.  
Élaborer une approche de prospection ciblée.

### **Module 6: Gestion Opérationnelle**

Mettre en place des processus de gestion efficaces.  
Gérer les ressources humaines et les fournisseurs.  
Assurer la qualité des services de marketing.

### **Module 7: Gestion des Risques et Conformité**

Évaluer les risques liés à une agence de marketing.  
Se conformer aux réglementations en vigueur.  
Développer des stratégies de gestion des risques.

### **Module 8: Expansion et Croissance**

Identifier les opportunités d'expansion de votre agence.  
Planifier la croissance tout en maintenant la conformité.  
Gérer les défis liés à la croissance de l'agence.

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Florian Lanno

Florian Lanno est un entrepreneur expérimenté dans la création de société Pure Players sans points d'ancrages physique. Il est également le co-fondateur de Haguenau Business Club, une fédération de 100 entrepreneurs opérant en Alsace. Il est spécialiste en levée de fond, stratégie d'entreprise et organisation commerciale.

**Modalité d'accompagnement** : Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**FORMACODE** : 203

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

## Programme de formation

### Créer une entreprise de service

**Durées possibles :** 20 à 50h

**Prix :** 2250 à 4950€ HT

#### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

#### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

#### **Objectifs pédagogiques**

- Effectuer les démarches pour démarrer son activité
- Rédiger et enregistrer les statuts
- Publier la constitution
- Élaborer sa stratégie d'entreprise
- Procéder à l'immatriculation de la société
- Optimiser sa fiscalité
- Gérer l'opérationnel de son activité

#### **Pôle formation**

## Contenu de la formation

### **Module 1 : Définir les objectifs à court, moyen et long terme**

- Un objectif clair et précis permettra de mener à bien le projet
- Les raisons des échecs et comment les éviter
- Les clés pour atteindre ses objectifs et recommencer

### **Module 2 : Stratégies d'entreprise**

- Les grands principes de l'entrepreneuriat
- Trouver des projets rentables
- Différence entre stratégie plus-value vs. Stratégie rentabilité
- Comprendre ce qui définit une bonne rentabilité
- Les points forts du haut rendement
- Quelques exemples chiffrés d'opérations réussies

### **Module 3 : Méthodologie de prospection et de négociation**

- Les trois données indispensables pour bien choisir son secteur
- Les bonnes pratiques pour réaliser une étude de marché
- Savoir orienter ses recherches
- Le pouvoir de la renégociation

### **Module 4 : Le financement**

- Le taux d'endettement et la capacité d'emprunt
- Le choix de la durée du crédit
- Les éléments de négociation avec la banque
- Savoir négocier les contreparties
- Conseils pour réduire les frais
- Monter un projet de financement professionnel

### **Module 5 : Réglementation et démarches administratives**

- Vérifier la viabilité du projet vis-à-vis de la réglementation en vigueur
- Réaliser toutes les démarches administratives
- Les points de vigilance

### **Module 6 : La gestion opérationnelle**

- Les clefs pour trouver un entrepreneur de confiance
- Apprendre à lire un devis
- Les bonnes pratiques pour éviter les surcoûts et les retards
- Les points de vigilance

#### **Pôle formation**

### **Module 7 : Exploitation et passage en mode automatique**

- Les assurances obligatoires
- Les plateformes incontournables avec lesquelles travailler
- La gestion des offres
- Les différents systèmes de gestion et de délégation
- La gestion à distance
- Le choix du prestataire de services
- Les outils indispensables
- Les clés pour passer en mode automatique

### **Module 8 : Fiscalité**

- Les différents impôts
- Comprendre et optimiser la fiscalité : comment l'adapter à ses enjeux personnels

### **Module 9 : Juridique et législation**

- Le cadre réglementaire
- Les contrats à utiliser pour sécuriser son activité
- La position de l'État et des principaux acteurs



## Organisation de la formation

### Formateur référent : Lionel Audisio

Lionel Audisio est un entrepreneur spécialisé dans la création et la valorisation de société sans fonds propres. Il intervient dans le montage de société avec la constitution de bilan prévisionnels à haut potentiels mais également dans la conformité légale et juridique des sociétés à travers une gestion opérationnelle minutieuse.

**Modalité d'accompagnement** : Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**FORMACODE** : 203

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Programme de formation

# Créer une entreprise de vente de produit

**Durées possibles :** 10 à 30h

**Prix :** 830 à 2500 € HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Créer et développer une activité de revente produit en ligne
- Effectuer les démarches légales
- Synchroniser ses produits avec un fournisseur
- Acquérir des clients et le fidéliser

#### **Pôle formation**

## Contenu de la formation

### **Module 1 : Créer son entreprise e-commerce**

- Aspect juridique de la création d'entreprise
- Faire le bon choix de structure
- Structurer son entreprise, son modèle de vente et son offre
- Diffuser son offre auprès des clients

### **Module 2 : Créer sa logistique d'expédition**

- Opération récurrentes et contenus
- Anticiper les délais postaux et négocier des partenariats d'expéditions
- Anticiper les taxes douanières

### **Module 3 : Gérer la logistique fournisseur et les commandes clients**

- Savoir trouver les bons produits et les bons fournisseurs
- Gestion et traitement des commandes
- Planifier des stocks de crise
- Principe du FIFO

### **Module 4 : Communiquer son entreprise auprès des prospects**

- Choisir le bon canal de communication
- Sous-traiter sa communication efficacement
- Préparer ses propres actions marketing

### **Module 5 : Obtenir des clients**

- Communication organique et continue
- Choix de la niche et des positionnements
- Analyse de la concurrence et des données marché

### **Module 6 : Cycle de vie de l'entreprise**

- Fidéliser ses clients et augmenter le cycle de vie client
- Litiges et service client
- Surveiller ses finances et optimiser sa trésorerie

#### **Pôle formation**

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Amine LAZREQ

Amine LAZREQ est spécialiste du lancement de société et des particularités de régimes de la vente de produit. Il aborde de manière simplifiée les principes d'échanges commerciaux au sein de l'UE (TVA OSS MOSS/ Douane, expéditions etc..). Il est également le fondateur d'une plateforme de freelance française dans les nouvelles technologies et est partenaire avec la BPI de la région AuRa.

**Modalité d'accompagnement :** Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

## Programme de formation

# Créer une entreprise de vente de service

**Durées possibles :** 20 à 40h

**Prix :** 1450 à 2897€ HT

### ***Profils des stagiaires***

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### ***Prérequis***

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre le cadre légal d'une création d'activité
- Effectuer les démarches légales
- Établir une stratégie commerciale
- Faire les déclarations légales obligatoires

## Contenu de la formation

### **Module 1 : État d'esprit entrepreneurial**

- Diagnostic de situation
- Comprendre son marché, son potentiel et les axes d'affaires
- Définir ses objectifs SMART

### **Module 2 : Comparaison des types de structure d'entreprises**

- L'entrepreneuriat en société
- L'entrepreneuriat en micro-entreprise
- S'associer ou entreprendre seul(e)

### **Module 3 : Obligations réglementaires**

- Obligations de licences ou d'agrément par secteur d'activité
- Les déclarations sociales et fiscales

### **Module 4 : Cadre de création d'entreprise**

- Parties prenantes d'un projet d'entreprise
- Ressources à allouer

### **Module 5 : Comprendre les enjeux financiers**

- Comprendre les notions de bases tarifaires
- Qu'est-ce que les taxes

### **Module 6 : Évaluer la réglementation d'un produit**

- Analyser un secteur avant de se lancer
- Réaliser des veilles juridiques et légales
- Apprécier l'évolution de la réglementation d'un marché

### **Module 7: Psychologie et stratégie d'acquisition client**

- Comprendre la psychologie du client
- Appliquer des analyses techniques sur un persona
- Identifier un persona

### **Module 8: Rédiger un script de vente efficace**

- Visualiser l'objectif commercial
- Préparer une trame d'entretien
- Penser les différents scénarios
- Amener la vente et le bon de commande
- Négocier avec son prospect
- Convertir son prospect en client

### **Module 9: Analyser sa performance**

- Effectuer des projections commerciales/financières
- Apprécier et déclarer ses revenus d'entreprises
- Outils de vente

#### **Pôle formation**

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Frederic Billardello

Frederic Billardello est un entrepreneur chevronné ayant une grande connaissance du secteur B2B et de la vente de services aux grands comptes. Il a notamment vendu des prestations au groupe BMW, Carrefour et Orange Business Service. Il dispense dans cette formation tous les aspects de l'entrepreneur qui souhaite rapidement conquérir un marché par la force de la prospection.

**Modalité d'accompagnement** : Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

# Programme de formation

## Créer une entreprise en ligne

**Durées possibles :** 10 à 50h

**Prix :** 1000 à 5000 € HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maitrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Maitriser les compétences pour développer son activité en ligne
- Maitriser les compétences dans la création et le développement d'entreprise
- Développer une offre de service adaptée au marché.
- Élaborer des plans stratégiques à long terme
- Utiliser des modèles d'analyse tels que la matrice BCG.



### Module 1: Comprendre le Monde en Ligne

- Introduction à l'entreprise en ligne.
- Comprendre les avantages et les défis de la présence en ligne.
- Identifier les opportunités commerciales sur Internet.

### Module 2: Planifier Votre Entreprise

- Définir votre idée d'entreprise en ligne.
- Créer un plan d'affaires simple.
- Comprendre votre marché cible et la concurrence.
- Établir un budget pour votre entreprise en ligne.

### Module 3: Créer votre présence

- Choisir un nom d enseigne
- Créer un support de communication pour son entreprise
- Ajouter du contenu attrayant et informatif.
- Optimiser sa présence

### Module 4: Promouvoir Votre Entreprise

- Utiliser les médias pour la promotion.
- Comprendre les bases du marketing en ligne.
- Créer une stratégie de contenu efficace.
- Mesurer le succès de vos efforts promotionnels.

### Module 5: Gérer Votre Entreprise

- Organiser la gestion de votre entreprise en ligne.
- Gérer les commandes et la relation client.
- Assurer la sécurité de votre entreprise en ligne.
- Suivre les performances et apporter des améliorations.

### Module 6: Planifier pour la Croissance

- Comprendre les opportunités de croissance en ligne.
- Développer une stratégie de croissance progressive.
- Identifier les sources de financement si nécessaire.

#### Pôle formation

## Organisation de la formation

### **Formateur référent : Florian LANNO**

Florian Lanno est un entrepreneur expérimenté dans la création de société Pure Players sans points d'ancrages physique. Il est également le co-fondateur de Haguenau Business Club, une fédération de 100 entrepreneurs opérant en Alsace. Il est spécialiste en levée de fond, stratégie d'entreprise et organisation commerciale.

**Modalité d'accompagnement :** Individuelle

### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### **Pôle formation**

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

# Programme de formation

## Créer une entreprise multi-service

**Durées possibles :** 10 à 40h

**Prix :** 1000 à 4000€ HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Créer une entreprise (type SAS ,SASU, SCI..)
- Construire son offre et la commercialiser
- Démarrer son activité
- Gérer la relation client-partenaire
- Comprendre les opportunités d'investissement en entreprise
- Savoir cloisonner sa comptabilité par activité

#### **Pôle formation**

## Contenu de la formation

### **Module 1: Introduction à l'entrepreneuriat**

Comprendre le concept des du multi-service.

Explorer les avantages et les défis de la diversification des activités.

Examiner les différentes catégories

### **Module 2: Planification et Structure**

Élaborer un plan d'affaires

Choisir une structure juridique adaptée aux activités multiples

Examiner les implications comptables de la structure choisie

### **Module 3: Évaluation des Opportunités**

Identifier les opportunités de marché pour chaque activité.

Évaluer la demande, la concurrence et la rentabilité.

Élaborer des prévisions financières pour chaque activité.

### **Module 4: Gestion Comptable et Financière**

Comprendre les principes comptables pour chaque activité.

Établir des comptabilités séparées pour chaque type d'activité.

Gérer les finances, les déclarations fiscales et les obligations comptables.

### **Module 5: Gestion Opérationnelle**

Mettre en place des systèmes de gestion pour chaque activité.

Gérer les ressources humaines et les fournisseurs.

Assurer la qualité de service dans chaque secteur.

Identifier les opportunités de diversification ou d'expansion.

Planifier la croissance tout en maintenant des comptabilités distinctes.

Gérer les défis liés à la croissance des activités multiples.

### **Module 6: Gestion des Risques et Conformité**

Évaluer les risques liés à chaque type d'activité.

Assurer la conformité réglementaire pour chaque secteur.

Développer des stratégies de gestion des risques.

Découvrir d'autres pistes de rentabilité

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Fabien Liegeois

Fabien Liégeois est un entrepreneur chevronné ayant réussi dans plusieurs domaines d'activité : produits digitaux, produits physiques, conseil, immobilier, rachat de société... Il intervient principalement sur le cloisonnement d'activités au sein d'une même structure juridique.

**Modalité d'accompagnement** : Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Programme de formation Créer une société de e-service

**Durées possibles :** 10 à 30h

**Prix :** 1000 à 3000€ HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Créer une entreprise à distance
- Innover sur son marché
- Sous-traiter ses projets
- Planifier, mettre en œuvre des stratégies de marketing numérique
- Développer une offre de service adaptée au marché
- Élaborer des plans stratégiques à long terme
- Analyser les tendances, concevoir et adapter le modèle
- Gérer les résistances au changement lors de la mise en œuvre

#### **Pôle formation**

## Contenu de la formation

### **Module 1: Introduction aux E-Services**

Comprendre le concept des e-services.

Identifier les avantages et les opportunités sur le marché européen.

Connaître les obligations légales pour les e-services en Europe.

### **Module 2: Structure Juridique et Comparaisons**

Examiner les différentes structures juridiques pour une société de e-service.

Comparer les avantages et les inconvénients des structures.

Choisir la structure juridique adaptée à votre entreprise.

### **Module 3: Comptabilité et Gestion Financière**

Comprendre les principes comptables pour une société de e-service.

Établir un plan financier et gérer les dépenses.

Examiner les obligations comptables et fiscales spécifiques en Europe.

### **Module 4: Modèles d'Affaires Numériques**

Identifier les modèles d'affaires numériques courants pour les e-services.

Comparer les stratégies de tarification et de facturation.

Choisir un modèle d'affaires adapté à vos produits numériques.

### **Module 5: Stratégie Marketing Numérique**

Développer une stratégie marketing en ligne pour votre e-service.

Créer un plan de promotion pour atteindre une audience européenne.

Élaborer une stratégie de prospection numérique.

### **Module 6: Gestion Opérationnelle**

Mettre en place des processus de gestion efficaces pour les services numériques.

Gérer les ressources nécessaires pour maintenir et développer les produits.

Assurer la qualité et la sécurité des e-services.

### **Module 7: Gestion des Risques et Conformité Européenne**

Évaluer les risques liés à une société de e-service.

Assurer la conformité aux réglementations européennes.

Développer des stratégies de gestion des risques pour les e-services.

### **Module 8: Expansion Européenne**

Identifier les opportunités d'expansion de votre e-service en Europe.

Planifier la croissance tout en maintenant la conformité aux réglementations européennes.

Gérer les défis liés à la croissance de votre entreprise de e-service.

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Antoine Daumard

Antoine Daumard est un entrepreneur lyonnais spécialiste du financement et rachat d'entreprise. Il aborde spécifiquement les notions de prévisionnels et constitution de dossiers de financement avec une maîtrise chiffrée de l'opérationnel et des actions commerciales à mener.

**Modalité d'accompagnement :** Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.



## Programme de formation Démarrer une activité libérale

**Durées possibles :** 10 à 30h

**Prix :** 1000 à 3000€ HT

### ***Profils des stagiaires***

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### ***Prérequis***

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Déclarer une activité libérale
- Savoir vendre ses prestations de services
- Savoir gérer son activité et ses déclarations sociales

#### **Pôle formation**

## Contenu de la formation

### **Module 1: Clarification de l'idée et de la réglementation**

Définir votre domaine d'activité libérale.

Étudier les réglementations et les autorisations nécessaires en France.

Évaluer la demande pour vos services dans votre région.

### **Module 2: Planification et préparation**

Élaborer un plan d'affaires pour votre activité libérale.

Choisir une structure juridique appropriée (régime micro, EURL, SASU)

Établir un budget et un plan financier.

Identifier les ressources nécessaires.

### **Module 3: Enregistrement et formalités administratives**

Enregistrer votre activité auprès des autorités compétentes.

Obtenir les autorisations ou les licences nécessaires.

Ouvrir un compte bancaire professionnel.

### **Module 4: Développement de votre réseau professionnel**

Créer une présence en ligne.

Établir un réseau de contacts dans votre domaine.

Développer des partenariats potentiels.

### **Module 5: Promouvoir son activité**

Développer une stratégie de marketing pour promouvoir vos services.

Créer des supports marketing, tels que des brochures ou des cartes de visite.

Lancement de votre activité

Organiser un événement de lancement ou une campagne promotionnelle.

## Organisation de la formation

### Formateur référent : Estelle Ballot

Estelle Ballot est la voix de l'entrepreneuriat solo en France avec son podcast sur l'entrepreneuriat en France sur Apple Music. Elle est spécialiste du phénomène « solopreneur » et accompagne les porteurs de projets souhaitant évoluer seuls dans de petites activités maîtrisées dans la concrétisation de leur idée business.

**Modalité d'accompagnement :** Individuelle

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Programme de formation Développer son entreprise

**Durées possibles :** 10 à 30h

**Prix :** 1000 à 2000 € HT

### **Profils des stagiaires**

- Salarié en reconversion
- Porteur de projet

### **Prérequis**

- Être dans une démarche de création d'entreprise
- Maîtrise de la langue française
- Avoir un projet viable à 3 ans

### **Objectifs pédagogiques**

- Effectuer un diagnostic et d'établir son projet entrepreneurial
- Définir ses objectifs et créer son plan d'action
- Développer le bon état d'esprit
- Construire sa stratégie de communication et la développer
- Évaluer les performances en utilisant des indicateurs clés pertinents.

## Contenu de la formation

### Module 1 : Objectifs et organisation

- Définir son projet et ses objectifs pour mettre en place un plan d'action concret
- Déterminer son chiffre d'affaires désiré et comment y arriver
- Définir ton client idéal et ton offre
- Définir un plan d'action sur 3 mois

### Module 2 : État d'esprit et croyances limitantes

- Nos habitudes et routines actuelles
- Repérer les croyances et blocages qui nous empêchent d'avancer
- Modifier ces croyances pour libérer les blocages et changer son état d'esprit

### Module 3 : Stratégie de communication

- Créer sa stratégie de communication
- Créer un message pertinent
- Planifier sa communication

### Module 4 : Attraction et conversion

- Stratégie d'attraction clients
- Création de ton lead magnet
- Faire son auto-promotion

### Module 5 : Affiner son positionnement et son client idéal

- Clarifier son message
- Connaître son « pourquoi »
- Faire le profil de son client idéal
- Définir son positionnement

### Module 6 : Faire son étude de marché

- Connaître le contexte social et légal de sa spécialité
- Connaître les habitudes de consommation liées à son domaine
- Connaître la concurrence
- Connaître ses forces et ses faiblesses
- Trouver son élément différenciateur

#### Pôle formation

## **Module 7 : Créer ses offres et les tarifer**

- Formuler sa promesse
- Structurer son offre
- Facturer au juste prix

## **Module 8 : Maîtriser la vente et les objections**

- Stratégie de l'appel de vente
- Le processus de la vente
- Surmonter les objections

## **Module 9 : Gestion Client**

- Créer une expérience client
- Prendre soin de ses prospects et de ses clients

## **Module 10 : savoir s'organiser sans s'épuiser**

- Définir sa vision
- Apprendre à planifier
- Apprendre la cohésion d'équipe
- Savoir prioriser

### **Pôle formation**

## Organisation de la formation

### **Formateur référent : Alice Cathelineau**

Alice Cathelineau est une entrepreneuse expérimentée ayant accompagné plusieurs porteurs de projets dans le déploiement de leurs idées. Elle couvre principalement des thématiques liées à l'image de marque, la stratégie de commercialisation, la stratégie de positionnement, la négociation et la relation client. Elle est co-fondatrice de plusieurs organisations entrepreneuriales féminines en région PACA.

**Modalité d'accompagnement :** Individuelle

### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

**FORMACODE : 203**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

#### **Pôle formation**

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

# Programme de formation Community Management

**Durée :** 35h

**Prix :** 5000€ HT

## ***Profils des stagiaires***

- Chargé de communication
- Chef de projet communication
- Chef de projet marketing

## ***Prérequis***

- Connaissance des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Possession d'un ordinateur d'au moins 8 Go RAM

## **Objectifs pédagogiques**

- Élaborer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux
- Concevoir des visuels dédiés à la communication d'entreprise
- Savoir mesurer l'engagement d'une communauté
- Savoir planifier ses posts sur les réseaux sociaux



### Module 1 : Introduction au Community Management

1. Concepts de Base
  - Définition et importance du community management
  - Rôle et responsabilités du community manager
2. Panorama des Réseaux Sociaux
  - Présentation des principales plateformes (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, TikTok)
  - Tendances actuelles et évolution des médias sociaux

### Module 2 : Stratégie de Community Management

1. Définir sa Stratégie
  - Objectifs SMART (spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes, temporels)
  - Analyse SWOT (forces, faiblesses, opportunités, menaces)
2. Identification de la Cible
  - Création de personas
  - Étude de la communauté existante
3. Plan de Contenu
  - Types de contenus (articles, vidéos, infographies, stories)
  - Calendrier éditorial et fréquence de publication

### Module 3 : Création et Gestion de Contenu

1. Outils de Création de Contenu
  - Utilisation de Canva, Adobe Spark, etc.
  - Techniques de rédaction pour le web et les réseaux sociaux
2. Gestion des Publications
  - Utilisation des plateformes de gestion (Hootsuite, Buffer, etc.)
  - Planification et programmation des posts
3. Engagement de la Communauté
  - Techniques d'interaction et d'engagement
  - Modération et gestion des commentaires

## **Module 4 : Analyse et Reporting**

1. KPI et Metrics
  - Définir et mesurer les indicateurs clés de performance
2. Outils d'Analyse
  - Utilisation de Google Analytics, Facebook Insights, Twitter Analytics
3. Reporting et Ajustement
  - Rédaction de rapports d'analyse
  - Adaptation de la stratégie en fonction des résultats

## **Module 5 : Campagnes Publicitaires sur les Réseaux Sociaux**

1. Création de Campagnes Publicitaires
  - Introduction aux publicités sur Facebook, Instagram, LinkedIn
2. Segmentation et Ciblage
  - Définition des audiences cibles
3. Budget et ROI
  - Gestion du budget publicitaire
  - Analyse du retour sur investissement

## **Module 6 : Gestion de Crise et Réputation en Ligne**

1. Préparation à la Crise
  - Identification des types de crises potentielles
2. Gestion de la Crise
  - Techniques de communication de crise
  - Rétablissement de l'image de marque
3. Suivi et Apprentissage
  - Post-crise : analyse et leçons apprises

## **Module 7 : Veille et Innovation**

1. Outils de Veille
  - Utilisation de Google Alerts, Mention, Feedly
2. Suivi des Tendances
  - Analyse des tendances émergentes
3. Innover en Community Management
  - Exploration des nouvelles fonctionnalités des réseaux sociaux
  - Adaptation et adoption des nouvelles pratiques

### **Pôle formation**

## Module 8 : Projets Pratiques

1. Études de Cas
  - Analyse de campagnes réussies
2. Simulation de Gestion de Communauté
  - Scénarios pratiques et mises en situation
3. Élaboration d'une Stratégie Complète
  - Création et présentation d'un plan de community management pour une marque fictive

### Pôle formation

## Organisation de la formation

**Formateur référent : Florian Lanno**

### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**Formacode : 46252**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une attestation de fin de formation

#### **Pôle formation**

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

# Programme de formation

## Réaliser des publicités sur Google

**Durée :** 35h

**Prix :** 5000€ HT

### ***Profils des stagiaires***

- Chargé de communication
- Chef de projet communication
- Chef de projet marketing

### ***Prérequis***

- Maitrise des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Possession d'un ordinateur d'au moins 8 Go RAM

### **Objectifs pédagogiques**

- Élaborer une stratégie publicitaire
- Lancer et monitorer une campagne publicitaire
- Savoir évaluer ses résultats et ses rendements
- Savoir optimiser ses coûts d'acquisition

### Module 1 : Introduction à Google Ads

1. Comprendre Google Ads
  - Définition et fonctionnement de Google Ads
  - Avantages de la publicité en ligne via Google Ads
  - Terminologie de Google Ads (CPC, CPM, CTR, etc.)
2. Création et Gestion de Compte
  - Création d'un compte Google Ads
  - Paramétrage des informations de facturation
  - Navigation dans l'interface Google Ads

### Module 2 : Définir sa Stratégie Publicitaire

1. Objectifs Publicitaires
  - Définir des objectifs clairs et mesurables
  - Alignement des objectifs avec la stratégie globale de l'entreprise
2. Ciblage et Segmentation
  - Identification de l'audience cible
  - Utilisation des options de ciblage de Google Ads (géographique, démographique, par intérêts)
3. Budget et Enchères
  - Définir un budget publicitaire
  - Comprendre et configurer les stratégies d'enchères (manuelles et automatiques)

### Module 3 : Recherche et Sélection de Mots-Clés

1. Recherche de Mots-Clés
  - Utilisation de l'outil de planification des mots-clés de Google
  - Identification des mots-clés pertinents et performants
2. Analyse et Sélection
  - Analyse de la concurrence
  - Sélection des mots-clés en fonction du volume de recherche et de la pertinence
3. Organisation des Mots-Clés
  - Création de listes de mots-clés
  - Organisation des mots-clés en groupes d'annonces

## **Module 4 : Création de Campagnes et d'Annonces**

1. Types de Campagnes
  - Présentation des différents types de campagnes (Search, Display, Vidéo, Shopping)
  - Choix du type de campagne adapté à vos objectifs
2. Création de Groupes d'Annonces
  - Structuration des campagnes en groupes d'annonces
  - Organisation des annonces par thèmes ou produits
3. Rédaction d'Annonces Efficaces
  - Bonnes pratiques pour rédiger des annonces textuelles attractives
  - Utilisation des extensions d'annonces (sitelinks, callouts, etc.)

## **Module 5 : Optimisation des Campagnes**

1. Suivi et Analyse des Performances
  - Utilisation des rapports et tableaux de bord Google Ads
  - Suivi des KPI (CTR, CPC, taux de conversion)
2. Optimisation Continue
  - Techniques d'optimisation des mots-clés, des enchères et des annonces
  - A/B testing des annonces
  - Ajustement des stratégies de ciblage et des budgets

## **Module 6 : Utilisation Avancée de Google Ads**

1. Campagnes de Remarketing
  - Mise en place et gestion de campagnes de remarketing
  - Ciblage des visiteurs précédents de votre site
2. Publicités Vidéo et YouTube
  - Création et gestion des campagnes vidéo
  - Intégration de YouTube dans votre stratégie publicitaire
3. Campagnes Shopping
  - Configuration des campagnes Google Shopping
  - Optimisation des annonces produits

### **Pôle formation**

## **Module 7 : Mesure et Analyse de la Rentabilité**

1. Suivi des Conversions
  - Configuration du suivi des conversions dans Google Ads
  - Analyse des données de conversion
2. Calcul du Retour sur Investissement (ROI)
  - Méthodes pour calculer le ROI des campagnes Google Ads
  - Analyse des coûts et des bénéfices
3. Rapports et Tableaux de Bord
  - Création de rapports personnalisés
  - Utilisation des tableaux de bord pour le suivi des performances

## **Module 8 : Projets Pratiques et Cas d'Étude**

1. Études de Cas Réels
  - Analyse de campagnes Google Ads réussies
  - Identification des facteurs clés de succès
2. Simulations Pratiques
  - Création et gestion de campagnes fictives
  - Ajustements en temps réel et analyse des résultats
3. Présentation de Projets
  - Élaboration et présentation d'un projet de campagne Google Ads
  - Feedback et recommandations

### **Pôle formation**



## Organisation de la formation

**Formateur référent : Florian Lanno**

### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**Formacode : 34074**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une attestation de fin de formation

#### **Pôle formation**

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

# Programme de formation

## Promouvoir son entreprise grâce à l'intelligence artificielle générative

**Durée :** 35h

**Prix :** 5000€ HT

### **Profils des stagiaires**

- Chargé de communication
- Chef de projet communication
- Chef de projet marketing

### **Prérequis**

- Maîtrise des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Possession d'un ordinateur d'au moins 8 Go RAM

### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les Concepts et Applications de l'IA Générative
- Développer une Stratégie de Contenu Génératif
- Créer du Contenu Textuel et Visuel avec l'IA Générative
- Analyser et Optimiser les Performances des Campagnes
- Adopter des Pratiques Éthiques et Conformes

## Contenu de la formation

### Module 1 : Introduction à l'Intelligence Artificielle Générative

1. Concepts de Base de l'IA Générative
  - Définition et principes de l'IA générative
  - Différences entre IA générative et IA traditionnelle
2. Applications de l'IA Générative
  - Cas d'usage dans le marketing et la promotion
  - Exemples concrets et tendances actuelles
3. Outils et Technologies
  - Présentation des principaux outils (GPT-4, DALL-E, MidJourney, etc.)
  - Introduction aux plateformes d'IA générative

### Module 2 : Stratégie de Contenu Génératif

1. Définir une Stratégie de Contenu
  - Identifier les besoins et les objectifs de l'entreprise
  - Définir les types de contenu à générer (articles, images, vidéos)
2. Planification et Calendrier de Contenu
  - Élaboration d'un calendrier éditorial
  - Intégration de l'IA générative dans le workflow de contenu
3. Personnalisation et Ciblage
  - Utilisation de l'IA pour personnaliser le contenu
  - Ciblage des différentes audiences avec du contenu généré

### Module 3 : Création de Contenu Textuel avec l'IA Générative

1. Rédaction Automatisée
  - Utilisation de modèles de langage pour la génération de texte
  - Rédaction d'articles de blog, newsletters, et descriptions de produits
2. Optimisation SEO
  - Génération de contenu optimisé pour les moteurs de recherche
  - Utilisation de l'IA pour la recherche de mots-clés et la rédaction SEO
3. Création de Scripts Publicitaires
  - Rédaction de scripts pour vidéos promotionnelles et publicités
  - Utilisation de l'IA pour les campagnes de marketing automatisé

#### Pôle formation

## **Module 4 : Création de Contenu Visuel avec l'IA Générative**

1. Génération d'Images
  - Utilisation d'outils comme DALL-E pour créer des visuels
  - Conception d'images pour les réseaux sociaux, les publicités et les sites web
2. Création de Vidéos
  - Utilisation de l'IA pour générer des vidéos promotionnelles
  - Intégration de contenu vidéo généré dans les campagnes de marketing
3. Personnalisation Visuelle
  - Adaptation des visuels pour différentes audiences et plateformes
  - Techniques de personnalisation avancée avec l'IA

## **Module 5 : Utilisation de l'IA pour les Réseaux Sociaux**

1. Planification des Publications
  - Utilisation de l'IA pour automatiser la planification des posts
2. Engagement et Interaction
  - Génération de réponses automatisées et engagement avec les followers
3. Analyse et Optimisation
  - Utilisation de l'IA pour analyser les performances des publications
  - Ajustement des stratégies en temps réel

## **Module 6 : Analyser les Données et Mesurer l'Efficacité**

1. Collecte et Analyse des Données
  - Utilisation de l'IA pour la collecte et l'analyse des données marketing
2. Mesure des KPI
  - Suivi des indicateurs clés de performance (KPI)
  - Analyse du retour sur investissement (ROI)
3. Rapports et Insights
  - Création de rapports automatisés
  - Utilisation des insights pour améliorer les stratégies marketing

## **Module 7 : Éthique et Bonnes Pratiques**

1. Considérations Éthiques
  - Utilisation responsable de l'IA générative
  - Gestion des biais et transparence dans la création de contenu
2. Réglementations et Conformité
  - Conformité aux réglementations en vigueur (RGPD, etc.)
  - Respect des droits d'auteur et de la propriété intellectuelle
3. Bonnes Pratiques
  - Stratégies pour garantir la qualité et la pertinence du contenu généré

### **Pôle formation**

## **Module 8 : Projets Pratiques et Études de Cas**

1. Études de Cas Réels
  - Analyse de campagnes de promotion utilisant l'IA générative
2. Simulations Pratiques
  - Création et gestion de campagnes promotionnelles fictives
3. Présentation de Projets
  - Élaboration et présentation d'un projet de promotion d'entreprise utilisant l'IA générative
  - Feedback et recommandations

### **Pôle formation**

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Organisation de la formation

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

**Formacode : 46347**

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une attestation de fin de formation

#### Pôle formation

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

## Programme de formation

### TP - Concepteur designer UI Concevoir les éléments graphiques d'une interface et de supports de communication

### RNCP35634BC01

**Durées possibles :** 20h, 30h, 45h

**Prix :** 2000€ HT à 4500€ HT

#### **Profils des stagiaires**

- Salariés en PAO – CAO
- Chef de projet design
- Directeur (trice) artistique

#### **Prérequis**

- Maîtrise des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Possession d'un ordinateur d'au moins 8 Go RAM

#### **Objectifs pédagogiques**

- Concevoir les éléments graphiques d'une interface et de supports de communication
- Gérer et au suivre un projet de communication numérique
- Intégrer des pages web
- Adapter des systèmes de gestion de contenus
- Optimiser en continu un site web ou une interface

## Contenu de la formation

### Module 1 : Réaliser des Illustrations, des Graphismes et des Visuels

- Concepts Fondamentaux
- Théorie des couleurs, composition, typographie
- Techniques de Dessin et d'Illustration
- Création de Graphismes
- Conception d'une charte graphique

### Module 2 : Concevoir des Interfaces Graphiques et des Prototypes

- Introduction à l'UX/UI Design
- Outils de Conception
- Création de prototypes interactifs

### Module 3 : Réaliser une Animation pour Différents Supports de Diffusion

- Bases et principes de l'animation
- Outils d'Animation
- Techniques d'Animation 2D et 3D
- Exportation pour Différents Supports

### Module 4 : Créer des Supports de Communication

- Conception de Supports Imprimés
- Création de Contenus Digitaux
- Utilisation des Médias Sociaux

#### Pôle formation



## Organisation de la formation

### Formateur référent : Thibault Muller

Thibault Muller est un concepteur designer senior ayant travaillé dans le photoréalisme, la 3D ainsi que différents projets de conception graphiques. Il anime également une chaîne YouTube autour du design cumulant 180 000 abonnés dans laquelle des tutoriels techniques sont prodigués. Il a également cocréé différents projets autour de la conception 3D pour la promotion immobilière afin d'imaginer le monde de demain.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée.
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique.
- Questions écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

## Certification liée à la formation

### Certification visée :

[RNCP35634BC01](#) TP Concepteur Designer UI (Niveau 6)

### Passage de la certification :

Une fois la formation terminée, nous vous adresserons une proposition de passage devant un jury d'examen. Vous aurez alors :

1. Une mise en situation professionnelle ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session, éventuellement complétée par d'autres modalités d'évaluation : entretien technique, questionnaire professionnel, questionnement à partir de production(s)
2. b) Un dossier faisant état des pratiques professionnelles du candidat
3. c) des résultats des évaluations passées en cours de formation pour les candidats issus d'un parcours de formation.

Le résultat de l'examen vous communiqué deux semaines après le passage de la certification.

#### Pôle formation

## Contact :

Pour toute demande de renseignement, vous pouvez contacter par courrier, mail ou par téléphone :

[contact@monagencemarketing.com](mailto:contact@monagencemarketing.com)

09 77 50 19 04

25 rue de la sablière, 67590 Schweighouse-sur-moder

### **Pôle formation**

Mon Agence Marketing 16 Avenue de l'Europe, 67300 SCHILTIGHEIM. SIRET : 88975558300016 – RCS Strasbourg B 889 755 583 – Code APE 7021Z  
Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 44670668267 auprès du préfet de Région du Grand-Est. Ce numéro ne vaut pas agrément d'État.

PROGRAMME DE FORMATION

## Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

**Durées possibles :** 20 à 30 h

**Prix :** 2 000 à 3 000 € HT

### Profils des stagiaires

- Dirigeants de TPE/PME
- Indépendants
- Chargé(e)s de communication
- Chargé(e)s de marketing

### Prérequis

- Connaissance avérée des réseaux sociaux
- Facilité à utiliser les outils numériques
- Avoir un projet d'utiliser les réseaux sociaux pour le développement de son activité commerciale

Un test initial des connaissances sera réalisé à la suite de la candidature pour statuer du niveau minimal requis pour le suivi de l'action de formation.

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'importance des réseaux sociaux dans le marketing digital et le développement commercial.
- Identifier les principales plateformes sociales et leurs spécificités.
- Définir des objectifs commerciaux et les traduire en stratégie digitale.
- Analyser la concurrence et positionner efficacement son entreprise.
- Créer et optimiser des comptes professionnels pour maximiser la visibilité.
- Rédiger et concevoir du contenu engageant et attractif (textes, visuels, vidéos).
- Planifier un calendrier éditorial et structurer les publications.
- Développer et animer une communauté en interagissant avec les abonnés.
- Optimiser la présence sur les réseaux sociaux
- Suivre et analyser les performances à l'aide d'indicateurs clés

# Contenu de la formation

## Module 1 : Comprendre les réseaux sociaux et élaborer une stratégie digitale

- Présentation des principales plateformes sociales : Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, YouTube.
- Analyse des atouts et limites de chaque réseau en fonction des objectifs commerciaux.
- Étude des bonnes pratiques et erreurs fréquentes en matière de stratégie digitale.
- Identification de l'audience cible et création d'un profil client détaillé (avatar client).
- Réalisation d'une analyse concurrentielle (Benchmark) pour identifier les stratégies performantes.

## Module 2 : Création et optimisation des comptes professionnels

- Création d'un compte entreprise sur les réseaux sociaux clés.
- Paramétrage et personnalisation des profils pour renforcer la crédibilité et la visibilité.
- Optimisation des descriptions en intégrant des mots-clés pertinents.
- Application des principes du SEO sur les réseaux sociaux pour maximiser l'attractivité des profils.

## Module 3 : Production de contenus engageants et impactants

- Techniques d'écriture adaptées aux réseaux sociaux pour capter l'attention et favoriser l'engagement.
- Création de contenus visuels et vidéos adaptés aux tendances actuelles.
- Introduction aux outils de conception graphique et vidéo pour des publications percutantes.
- Élaboration d'une ligne éditoriale en accord avec les valeurs et objectifs de l'entreprise.

## Module 4 : Planification des publications et gestion de l'engagement

- Élaboration d'un calendrier éditorial structuré : fréquence, formats et timing des publications.
- Stratégies pour maximiser l'interaction avec la communauté (commentaires, partages, réactions).
- Techniques d'animation de la communauté et gestion des interactions avec les abonnés.

## Module 5 : Amélioration de la visibilité et de l'impact organique

- Optimisation des publications pour un meilleur référencement et une portée accrue.
- Exploitation des fonctionnalités spécifiques des plateformes (stories Instagram, tweets épinglés, articles LinkedIn, etc.).
- Mise en place d'initiatives favorisant le partage et la viralité des contenus (hashtags personnalisés, challenges, Q&A).
- Suivi des tendances et adaptation des stratégies en fonction des évolutions du marché digital.
- Développement d'une communauté engagée autour de la marque.

## Module 6 : Suivi des performances et ajustement des stratégies

- Introduction aux outils d'analyse et de reporting pour mesurer l'efficacité des actions.
- Décryptage des indicateurs clés de performance (KPIs) et interprétation des données.
- Atelier pratique : analyse des résultats et ajustement de la stratégie en fonction des performances observées.

## Organisation de la formation

**Référent pédagogique : Florian Lanno**

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence collective synchronisée et de contenu asynchrones (blend learning).
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence
- Accès à une partie en e-learning asynchrones (bases techniques)
- Étude de cas concrets en direct
- Quizz en ligne
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique
- Questions écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation

## Certification liée à la formation

**RS6372** Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/>

**Certificateur** : Alternative digitale

### Passage de la certification :

Examen asynchrone de 90 minutes composé de questions liées au référentiel de la certification et ses 7 compétences.

Après avoir présenté votre contexte professionnel, vous serez amené à répondre aux questions ouvertes et fermées, en ligne.

### Validation du certificat

La certification est acquise si le candidat obtient au moins 66 % de bonnes réponses à l'évaluation. Les compétences sont considérées comme acquises par le jury de certification.

## PROGRAMME DE FORMATION

# Améliorer ses performances commerciales grâce à l'IA

**Durées possibles :** 15 à 45 h

**Prix :** 1 500 à 4 500 € HT

### Profils des stagiaires

- Chargé de développement
- Assistant commercial
- Porteur de projet d'entreprise

### Prérequis

- Maîtrise des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Possession d'un ordinateur d'au moins 8 Go RAM

## Objectif pédagogique

- Comprendre les avantages et limites de l'IA pour un commercial
- Connaître le cadre réglementaire de l'IA
- Expliquer les étapes clés du cycle de vente
- Élaborer un plan d'intégration de l'IA dans une stratégie commerciale
- Appliquer les fondamentaux de la négociation commerciale
- Identifier et répondre efficacement aux objections
- Comprendre le fonctionnement et l'impact d'un prompt bien structuré
- Comparer différentes approches pour améliorer son efficacité commerciale

## Contenu de la formation

### Module 1 : Comprendre l'IA et son impact sur les métiers commerciaux

- Différences entre automatisation et intelligence artificielle
- Brève histoire de l'IA et ses évolutions récentes

- Les applications de l'IA dans la vente : prospection, relation client, fidélisation
- L'IA et les compétences commerciales : complémentarité et limites
- Perspectives d'évolution et chiffres clés sur l'IA dans le secteur commercial
- Cadre réglementaire : IA et conformité (France, Europe, international)

## **Module 2 : Maîtriser le cycle de vente et son interaction avec l'IA**

- Les étapes du cycle de vente : de la prospection à la fidélisation
- Quels outils d'IA pour optimiser chaque phase du cycle de vente
- Automatiser certaines tâches sans perdre la relation humaine
- Fixer des KPIs pour mesurer l'impact de l'IA sur la performance commerciale

## **Module 3 : Techniques de prospection moderne avec l'IA**

- Techniques traditionnelles de prospection et leurs évolutions
- Automatiser la recherche et la segmentation des prospects avec l'IA
- Rédiger des messages de prospection personnalisés grâce aux outils d'IA
- Optimisation de la veille commerciale avec l'IA
- Gérer et analyser les retours grâce aux outils IA

## **Module 4 : Maîtriser la négociation avec le soutien de l'IA**

- Les fondamentaux de la négociation commerciale
- Détecter les signaux d'achat et adapter son discours
- Lever les objections avec efficacité
- Simulations et analyse des échanges via IA
- Utiliser l'IA pour analyser les émotions et le ton d'un prospect

## **Module 5 : Contractualisation et clôture de la vente**

- Les étapes clés d'une contractualisation réussie
- Rédaction de propositions commerciales avec assistance IA
- Utiliser l'IA pour analyser et comparer des contrats
- Automatiser la gestion administrative et la signature électronique
- Stratégies de fidélisation post-vente avec le soutien des outils IA

## **Module 6 : Rédaction et optimisation des prompts pour un usage avancé**

- Qu'est-ce qu'un prompt dans l'utilisation de l'IA
- Les différentes étapes d'un prompt efficace
- Apprendre à rédiger des prompts précis et qualitatifs
- Corriger et affiner un prompt pour obtenir des réponses plus pertinentes
- Exploitation des IA dans la vente

## **Module 7 : Mesurer et optimiser la performance commerciale avec l'IA**

- Quels KPIs suivre pour mesurer l'impact de l'IA
- Analyse des performances avec les outils IA
- Comment ajuster sa stratégie commerciale

## Organisation de la formation

**Référent pédagogique :** Frédéric Billardello

### Moyens pédagogiques et techniques

- Dispense de la formation sous format de visioconférence individuelle synchronisée et de contenu asynchrones (blend learning).
- Documents supports de formation présentés durant la visioconférence.
- Étude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique
- Questions écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaire d'évaluation de la formation

## Certification liée à la formation

**Certification visée :**

**RS6792** Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente  
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6792/>

**Certificateur :** Online Sales Success

### Passage de la certification :

Une fois la formation terminée, nous vous adresserons une proposition de passage devant un jury d'examen. Vous aurez alors :

1. Une analyse d'un travail ou d'une présentation d'un projet réalisé en amont de la session
2. Des études de cas sur l'usage de l'IA
3. Questionnaire asynchrone sur la réglementation concernant l'IA

Le résultat de l'examen vous sera communiqué par le certificateur Online Sales Succes après la délibération du jury.