CATALOGUE
DES OFFRES DE FORMATION
2026

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la ou des catégories d'actions suivantes :

L.6313-1 - 1° Actions de formation
L.6313-1 - 3° Actions permettant de valider les acquis de l'expérience

Mon Agence Marketing • 16 avenue de l'Europe • 67300 SCHILTIGHEIM • France
Tél : 03 88 05 69 05 • E-mail : contact@monagencemarketing.com • www.monagencemarketing.com
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

PROGRAMME DE FORMATION

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Durées possibles : 15 à 30 h

Prix : 1 730 à 3 230 € HT

Profils des stagiaires

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

La certification s'adresse aux entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

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

- Définir les objectifs commerciaux SMART à atteindre (acquisition, engagement, audience…), tout en tenant compte des caractéristiques des clients et potentiels prospects, afin de cadrer efficacement la stratégie de développement de l'activité commerciale de l'entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

- Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile, au regard des caractéristiques du public visé et des utilisateurs de ces plateformes par la mise en œuvre d'une analyse technologique et concurrentielle du secteur, afin de choisir les plus pertinents en adéquation avec les objectifs commerciaux fixés.

- Créer ou enrichir un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés, en y intégrant l'ensemble des informations utiles dans le respect de son identité visuelle numérique tout en tenant compte des usages des réseaux choisis afin de développer la présence de son organisation sur les plateformes digitales.

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 03 88 05 69 05 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

- Elaborer une stratégie responsable de développement commercial par les réseaux sociaux, en définissant un rythme de publication cohérent, en identifiant des outils de suivi adaptés, tout en intégrant des mesures en faveur des publics en situation de handicap et de l'environnement, afin de garantir une diffusion optimale, régulière et accessible des informations souhaitées par l'entreprise.

- Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour une diffusion sur les applications et réseaux sociaux, en s'appuyant sur les outils d'IA générative, et en respectant le « ton » le plus adapté aux spécificités de la cible visée, afin d'animer, d'informer et de fidéliser la communauté cible.

- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle en cherchant à les rendre esthétiques et originales, tout en les adaptant aux réseaux sociaux visés (durée, format …), afin d'animer sa présence digitale.

- Exploiter les indicateurs de performance de la mise en œuvre de la stratégie, au moyen d'un tableau de bord et en réalisant les ajustements nécessaires, afin de s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue.

Contenu de la formation

Module 1 : Définir ses objectifs commerciaux et sa cible

- Rôle des réseaux sociaux dans le développement commercial
- Analyse du contexte, de l'activité et de la proposition de valeur
- Identification des segments de clientèle
- Construction d'un profil de client ou prospect cible
- Méthode SMART
- Définition d'indicateurs associés aux objectifs
- Hiérarchisation des objectifs principaux et secondaires

Module 2 : Comparer et sélectionner les réseaux sociaux

- Panorama des principaux réseaux sociaux
- Différences entre les usages sur ordinateur et sur mobile
- Typologie des utilisateurs et comportements dominants
- Fonctionnalités commerciales et publicitaires
- Tendances technologiques et évolutions des formats
- Méthodologie de veille concurrentielle
- Analyse des comptes concurrents
- Construction d'une matrice comparative multicritère

Module 3 : Créer ou optimiser ses comptes professionnels

- Différences entre compte personnel, compte créateur et compte professionnel
- Choix du nom, de l'identifiant et de l'adresse du profil
- Rédaction d'une biographie ou d'une présentation professionnelle
- Présentation de la proposition de valeur
- Intégration des coordonnées, liens, horaires et informations utiles
- Choix de la photo de profil, du logo, de la bannière et des visuels
- Respect de la charte graphique
- Paramétrage des boutons et appels à l'action

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 03 88 05 69 05 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

- Optimisation de la visibilité du profil dans les moteurs de recherche
- Vérification des paramètres de confidentialité et de sécurité
- Harmonisation de l'identité sur plusieurs plateformes

Module 4 : Élaborer une stratégie éditoriale responsable et accessible

- Articulation entre objectifs commerciaux et ligne éditoriale
- Définition des piliers de contenu
- Répartition entre contenus
- Définition du rythme et des horaires de publication
- Création d'un calendrier éditorial
- Organisation des étapes de validation et de diffusion
- Présentation des outils de planification et de suivi
- Principes d'accessibilité des contenus
- Principes de communication numérique responsable
- Sensibilisation au droit à l'image, aux droits d'auteur et à la protection des données

Module 5 : Concevoir des contenus rédactionnels, visuels et publicitaires avec l'IA

- Définition du ton de communication
- Structure d'une publication
- Adaptation du message aux différentes étapes du parcours client
- Création de contenus rédactionnels courts et longs
- Conception de publications organiques et publicitaires
- Principes fondamentaux de conception visuelle
- Utilisation de modèles graphiques
- Introduction aux outils d'IA générative
- Construction d'une consigne efficace pour un outil d'IA
- Vérification des informations générées
- Identification des biais, erreurs et contenus stéréotypés
- Respect de la confidentialité, des droits d'auteur et de l'identité de l'entreprise
- Nécessité d'une validation humaine des productions

Module 6 : Concevoir une vidéo promotionnelle adaptée aux réseaux sociaux

- Typologie des vidéos promotionnelles
- Structure d'une vidéo courte
- Écriture d'un script et création d'un storyboard simplifié
- Formats verticaux, carrés et horizontaux
- Adaptation de la durée au réseau visé
- Principes de cadrage, lumière, son et arrière-plan
- Utilisation des textes à l'écran
- Sous-titrage et lisibilité
- Choix des transitions, musiques et effets
- Respect du droit à l'image et des droits d'utilisation des médias

Module 7 : Mesurer les performances et améliorer la stratégie

- Présentation des principaux indicateurs
- Distinction entre indicateurs de visibilité, d'engagement et de conversion
- Sélection des indicateurs selon les objectifs SMART
- Création d'un tableau de bord périodique
- Lecture et interprétation des données
- Identification des contenus performants et sous-performants
- Comparaison des résultats entre plusieurs plateformes

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 03 88 05 69 05 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

- Formulation d'hypothèses d'amélioration
- Ajustement du ciblage, des formats, des horaires, du rythme et des appels à l'action
- Mise en place d'une démarche d'amélioration continue

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 d'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

RS7643 Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux
https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7643

Certificateur : Alternative digitale
Le passage de l'examen final est obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.

Passage de la certification :
L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur.
L'épreuve comprend une quarantaine de questions ouvertes et fermées portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.

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.

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 03 88 05 69 05 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

PROGRAMME DE FORMATION

Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus

Durées possibles : 15h

Prix : 1650€ HT

Profils des stagiaires

- Travailleurs indépendants, dirigeants de TPE
- Chargés de la démarche marketing de contenus pour développer l'activité de l'entreprise

Prérequis

- Maitrise des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Connaissances en marketing de contenu issues d'une première expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux.

Un test de niveau est réalisé lors de l'inscription.

Objectifs pédagogiques

- Analyser son environnement digital et concurrentiel à l'aide de l'intelligence artificielle afin de positionner son activité professionnelle dans une stratégie de marketing de contenu.
- Produire des contenus digitaux engageants (texte, visuel, vidéo) et inclusifs à l'aide d'outils d'intelligence artificielle en respectant les règles éthiques et les algorithmes des plateformes sociales afin de développer sa visibilité en ligne.
- Garantir le respect des normes de protection des données et d'éthique en vérifiant la conformité des mesures envisagées par rapport au cadre réglementaire national, européen et international, pour assurer une implémentation conforme du projet de transformation.
- Animer sa communauté à l'aide de l'IA, en créant un calendrier de publication, en recyclant des contenus et en stimulant l'interaction, pour renforcer la présence digitale avec régularité et efficacité.

- Mettre en place une stratégie d'acquisition de prospects via sa communauté en ligne à l'aide d'outils IA, en respectant les spécificités algorithmiques des réseaux sociaux afin de générer des opportunités commerciales.
- Piloter l'amélioration continue de sa stratégie de contenus à l'aide de l'intelligence artificielle, en analysant les indicateurs de performance et en réalisant une veille active afin de rester compétitif et réactif dans un environnement digital en constante évolution.

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 03 88 05 69 05 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

Contenu de la formation

Module 1 — Analyse stratégique et positionnement avec l'IA

- Réaliser une analyse de marché assistée par l'IA
- Identifier sa cible et définir ses personas avec l'IA
- Définir son positionnement et ses canaux de communication

Module 2 — Création de contenus marketing avec l'IA

- Comprendre les outils IA de création de contenu
- Produire des contenus texte, image et vidéo avec l'IA
- Rédiger des prompts efficaces et optimiser ses contenus

Module 3 — Stratégie éditoriale et gestion de contenu

- Définir une ligne éditoriale cohérente
- Construire un calendrier éditorial avec l'IA
- Automatiser la publication et la diffusion des contenus

Module 4 — Acquisition et conversion avec l'IA

- Générer des prospects grâce aux contenus IA
- Créer des mécanismes de conversion et tunnels marketing
- Automatiser le suivi et la relation prospect

Module 5 — Pilotage et optimisation de la stratégie marketing

- Suivre les indicateurs de performance marketing
- Analyser et optimiser ses résultats avec l'IA
- Mettre en place une amélioration continue de sa stratégie

Module 6 — Cadre réglementaire, éthique et conformité de l'utilisation de l'IA en marketing de contenus

- Identifier les obligations légales liées à l'utilisation de l'intelligence artificielle dans le marketing de contenus
- Appliquer les règles du RGPD dans la collecte et l'exploitation des données marketing
- Vérifier la conformité des contenus générés par l'IA avec les réglementations nationales, européennes et internationales

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 03 88 05 69 05 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

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 d'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

Certification visée :

RS 7439 Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus
https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7439/

Certificateur : Online Sales Success

Passage de la certification :
Le passage de l'examen final est obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.

Une fois la formation terminée, nous vous adresserons une proposition de passage devant un jury d'examen.
Vous aurez alors
1. Une étude de cas en distanciel (durée : 1h30)
2. Une soutenance orale en distanciel (durée : 15 min)

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

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 03 88 05 69 05 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

PROGRAMME DE FORMATION

Community Manager

Intérêt de la formation :

Savoir utiliser les réseaux sociaux est devenu une nécessité pour les entreprises qui veulent à la fois augmenter leur notoriété et la productivité. L'objectif est de réaliser des campagnes publicitaires pour fédérer et engager une communauté. Les médias sociaux ont pour vocation de créer de l'intérêt auprès des internautes et à inciter la visite du site web, afin de favoriser la reconnaissance par l'acte d'achat.

Objectifs pédagogiques :

- Connaître les spécificités des principaux réseaux sociaux et savoir identifier son persona
- Savoir créer et planifier du contenu adapté à chaque réseau
- Animer une communauté au quotidien et gérer les avis clients
- Comprendre les bases de la publicité sur les médias sociaux (Facebook/Instagram Ads)
- Suivre et analyser ses résultats à l'aide des indicateurs clés (KPI)

Durée 6 jours (40 heures)

Prix 3200 euros HT

Public visé : Artisans, entrepreneurs, commerçants

Prérequis pour participer à la formation

- Savoir utiliser un ordinateur et internet

Modalités

- Visioconférence synchrone ou présentiel

Méthodes pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques sur la communication des réseaux sociaux, avec des exemples et illustrations de situations
- Mise en pratique directe sur les comptes/pages des participants ou sur des comptes d'entraînement
- Atelier guidé de paramétrage d'une campagne dans le Facebook/Instagram Ads Manager

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 09 77 50 19 04 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

Évaluation de la formation

- Validation des acquis par l'intermédiaire des mises en situation pratiques (création de contenu, paramétrage d'une campagne, cas pratique de synthèse).

Dispositif de suivi et évaluation :

- Feuille d'émargement
- Quiz
- Attestation de formation remise à l'issue de la formation

Contenu de la formation

Module 1 : Le web social : enjeux et usages

- Les nouveaux comportements d'achat en BtoC et en BtoB
- Opportunités et risques pour les entreprises
- Le rôle et les missions du community manager

Module 2 : Panorama des principaux réseaux sociaux

- Facebook et Instagram : usages et spécificités
- LinkedIn : usages et spécificités
- YouTube et le format vidéo
- Comment choisir les réseaux pertinents selon sa cible (persona)

Module 3 : Construire sa stratégie social media

- Poser un diagnostic simple : objectifs, cible, concurrence
- Intégrer les médias sociaux dans sa stratégie de communication
- Définir une ligne éditorial

Module 4 :Planifier et créer du contenu

- Construire un calendrier éditorial et rythmer ses publications
- Formats de contenus : image, vidéo, story
- Notions de base pour créer visuels et vidéos (outils simples et accessibles)

Module 5 : Animer une communauté au quotidien

- Facteurs clés de succès pour animer une page Facebook et un compte Instagram
- Animer une page entreprise sur LinkedIn
- Répondre aux commentaires et engager sa communauté

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 09 77 50 19 04 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

Mise en application pratique

- Créer ou optimiser un compte professionnel (Facebook, Instagram ou LinkedIn)
- Rédiger et publier un premier contenu à partir du calendrier éditorial

Module 6 : Gérer l'e-réputation

- Surveiller sa e-réputation : principes de la veille
- Gérer les avis clients, y compris négatifs
- Les bons réflexes face à un début de crise

Module 7 : Découvrir la publicité sur les réseaux sociaux

- Pourquoi et quand faire de la publicité sur les médias sociaux
- Découverte du Facebook/Instagram Ads Manager
- Les grands principes du ciblage

Atelier pratique : créer une campagne publicitaire

- Paramétrer un objectif de campagne et un budget
- Définir son audience cible
- Créer une annonce pour une page Facebook

Module 8 : Mesurer et analyser ses résultats

- Les indicateurs clés (KPI) à suivre : portée, engagement, conversions
- Lire les statistiques natives de Facebook/Instagram et LinkedIn
- Ajuster sa stratégie à partir des résultats

Cas pratique de synthèse

- Élaborer un mini plan d'action social media pour son entreprise
- Présenter sa stratégie et son calendrier éditorial

Bilan et évaluation de la formation

- Retours et échanges sur les pratiques mises en œuvre
- Évaluation des acquis

Outils utilisés :

- Facebook (Instagram) Business Ads Manager
- Outils natifs de statistiques (Facebook, Instagram, LinkedIn)

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 09 77 50 19 04 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

PROGRAMME DE FORMATION

Exploiter l'Intelligence Artificielle dans son quotidien professionnel

Durées possibles : entre 54 h et 100 h

Prix : 1350 € HT / 3200 € HT

Profils des stagiaires

- Travailleurs indépendants, dirigeants de TPE
- Chargés de la démarche marketing de contenus pour développer l'activité de l'entreprise

Prérequis

- Maitrise des fondamentaux de la communication digitale
- Connaissance avérée des outils digitaux et logiciels
- Connaissances en marketing de contenu issues d'une première expérience dans l'utilisation des réseaux sociaux.

Un test de niveau est réalisé lors de l'inscription.

Objectifs pédagogiques

- Être capable de comprendre les fondamentaux de l'intelligence artificielle et ses applications professionnelles
- Être capable de maîtriser les principaux outils d'IA générative (ChatGPT, Claude, Gemini)
- Être capable de rédiger des prompts efficaces pour obtenir des résultats pertinents
- Être capable de générer du contenu marketing avec l'IA (textes, posts, newsletters)
- Être capable de créer des visuels professionnels avec les outils d'IA
- Être capable d'automatiser des tâches répétitives grâce à l'IA
- Être capable d'utiliser l'IA pour améliorer la relation client
- Être capable d'intégrer l'IA dans sa stratégie commerciale et marketing
- Être capable de respecter les bonnes pratiques éthiques et le RGPD
- Être capable de mettre en place une stratégie IA adaptée à son entreprise

Mon Agence Marketing 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM France
Tél : 03 88 05 69 05 E-mail : contact@monagencemarketing.com www.monagencemarketing.com
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

Contenu de la formation

MODULE 1 – Introduction à l'IA

- Qu'est-ce que l'intelligence artificielle ?
- Histoire et évolution de l'IA
- Les différents types d'IA : IA faible vs IA forte
- L'IA générative : fonctionnement et principes
- Pourquoi l'IA est importante pour les TPE/PME
- Les opportunités et les limites de l'IA

MODULE 2 – Découverte des outils d'IA générative

- Présentation de ChatGPT (OpenAI)
- Présentation de Claude (Anthropic)
- Présentation de Gemini (Google)
- Présentation de Mistral (IA française)
- Comparatif des outils : avantages et inconvénients
- Créer ses comptes et configurer ses outils
- Les versions gratuites vs payantes

MODULE 3 – L'art du prompt : communiquer avec l'IA

- Qu'est-ce qu'un prompt ?
- Les principes d'un prompt efficace
- La structure d'un bon prompt : contexte, rôle, tâche, format
- Les techniques avancées : few-shot, chain of thought
- Itérer et affiner ses prompts
- Atelier pratique : rédiger des prompts pour différents cas d'usage
- Créer sa bibliothèque de prompts personnalisée

MODULE 4 – Générer du contenu texte avec l'IA

- Rédiger des posts pour les réseaux sociaux
- Créer des newsletters et emails marketing
- Rédiger des fiches produits et descriptions
- Générer des articles de blog optimisés SEO
- Créer des scripts vidéo et podcasts
- Adapter le ton et le style à sa cible
- Relire et corriger avec l'IA

MODULE 5 – Créer des visuels avec l'IA

- Introduction à la génération d'images par IA
- Présentation de DALL-E, Midjourney, Leonardo AI
- Canva et ses fonctionnalités IA
- Créer des visuels pour les réseaux sociaux
- Générer des logos et identités visuelles
- Retoucher et améliorer des photos existantes
- Les droits d'auteur et images IA

Mon Agence Marketing 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM France
Tél : 03 88 05 69 05 E-mail : contact@monagencemarketing.com www.monagencemarketing.com
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

MODULE 6 – L'IA pour la relation client

- Répondre aux avis Google avec l'IA
- Gérer les commentaires sur les réseaux sociaux
- Rédiger des réponses emails personnalisées
- Introduction aux chatbots IA
- Créer des FAQ automatisées
- Gérer les objections et réclamations
- Personnaliser la relation client à grande échelle

MODULE 7 – Automatiser avec l'IA

- Les principes de l'automatisation
- Présentation de Make (ex-Integromat)
- Présentation de Zapier
- Connecter l'IA à ses outils existants
- Automatiser la publication sur les réseaux sociaux
- Automatiser les réponses emails
- Créer des workflows intelligents

MODULE 8 – L'IA pour la productivité

- Résumer des documents longs
- Analyser des données et tableaux
- Créer des présentations PowerPoint avec l'IA
- Rédiger des comptes-rendus de réunion
- Organiser et planifier avec l'IA
- Traduire des documents
- Microsoft Copilot et Google Workspace AI

MODULE 9 – L'IA pour le marketing et la vente

- Analyser son marché et sa concurrence
- Définir ses personas clients avec l'IA
- Créer des argumentaires de vente
- Générer des idées de produits et services
- Optimiser ses annonces publicitaires
- Créer des landing pages efficaces
- Stratégies d'upsell et cross-sell avec l'IA

MODULE 10 – Éthique, RGPD et bonnes pratiques

- Les enjeux éthiques de l'IA
- Le cadre juridique : AI Act européen
- Protection des données et RGPD
- Les biais de l'IA et comment les éviter
- Vérifier les informations générées
- Transparence : quand mentionner l'utilisation de l'IA
- Sécurité des données sensibles

MODULE 11 – Projet pratique : cas concret entreprise

- Identifier les besoins IA de son entreprise

Mon Agence Marketing 16 avenue de l'Europe • 67300 SCHILTIGHEIM France
Tél : 03 88 05 69 05 E-mail : contact@monagencemarketing.com www.monagencemarketing.com
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

- Prioriser les cas d'usage
- Choisir les bons outils
- Élaborer une stratégie IA adaptée
- Création d'un projet concret pour son entreprise
- Mise en application des compétences acquises
- Retours et corrections du formateur

MODULE 12 – Veille et évolution de l'IA

- Les tendances actuelles de l'IA
- Les nouveaux outils à surveiller
- Mettre en place une veille efficace
- Les ressources pour se former en continu
- Communautés et forums IA
- L'avenir de l'IA dans les TPE/PME

MODULE 13 – Intégrer l'IA dans son site internet

- Les plugins IA pour WordPress
- Intégrer un chatbot sur son site
- Optimiser son SEO avec l'IA
- Personnaliser l'expérience utilisateur
- Analyser le comportement des visiteurs
- Générer du contenu dynamique

MODULE 14 – Conclusion et plan d'action

- Récapitulatif des compétences acquises
- Élaborer son plan d'action personnel
- Définir ses objectifs à court et moyen terme
- Mesurer le ROI de l'IA dans son entreprise
- Questions/réponses et approfondissements
- Ressources complémentaires et supports

Mon Agence Marketing 16 avenue de l'Europe • 67300 SCHILTIGHEIM France
Tél : 03 88 05 69 05 E-mail : contact@monagencemarketing.com www.monagencemarketing.com
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

Organisation de la formation

Référent pédagogique : Florian Lanno

Moyens pédagogiques et techniques

- Présentiel individuel ou collectif
- Supports de cours PDF fournis par le formateur
- Réflexion collective et apport du formateur
- Exercices pratiques sur outils IA
- 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

- Feuille d'émargement
- Questions écrites (QCM)
- Mises en situation
- Attestation de formation remise à l'issue de la formation

Mon Agence Marketing 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM France
Tél : 03 88 05 69 05 E-mail : contact@monagencemarketing.com www.monagencemarketing.com
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

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

- 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

- 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

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 chaine 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 d'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

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.

PROGRAMME DE FORMATION

Accompagnement à la validation d'acquis et d'expériences

Ateliers méthodologiques et personnalisées

Les attentes de la VAE

- Le travail de la validation des acquis et de l'expérience est de prouver que vous connaissez et exploitez le contenu d'une certification au travers de vos expériences professionnelles et/ou extra professionnelles.
- Le montage d'un livret de preuves (Livret n°2) à présenter devant un jury de certification constitué de professionnels en exercice (experts métiers) et de pédagogues représentants du certificateur.

Les objectifs de l'accompagnement

- Cibler avec précision le choix des expériences à valider,
- Faire le lien entre les prérequis du référentiel de certification ciblée et les expériences professionnelles et extra professionnelles acquises,
- Aider au déroulement du travail de la VAE en apportant une approche méthodologique, un soutien rédactionnel et une préparation à la présentation orale devant le Jury.

Objectifs de la formation

Se préparer aux conditions de validation des acquis et des expériences :
Titre Pro Designer UI RNCP 35634
https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35634/

Déroulement de l'accompagnement

Les objectifs des ateliers sont de vous soutenir pendant la phase de préparation du livret de preuves (Livret n°2), et de faire le lien entre les connaissances acquises lors des pratiques professionnelles et les exigences du référentiel de la certification :

- Le travail de la validation des acquis et des expériences est de prouver que vous connaissez et exploitez le contenu de la certification visée au travers de vos expériences professionnelles et extra professionnelles.
- Le montage livret de preuves (Livret n°2) à présenter devant un jury de certification.

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 09 77 50 19 04 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

Approche pédagogique

- Cibler avec précision les expériences significatives au travers de la réalisation d'un portefeuille de compétences (contenu dans le Livret n°2 – Dossier professionnel).

- Faire le lien entre les compétences du référentiel ciblé et vos expériences professionnelles significatives.

- Aider au déroulement du travail rédactionnel livret de preuves (Livret n°2) en apportant une approche méthodologique et structurelle, un soutien rédactionnel et une préparation à la présentation orale devant le Jury.

Contenu et déroulement des ateliers

Nous proposons un accompagnement individualisé ou en groupe, préparatoire à la VAE sous forme de 6 ateliers personnalisés et méthodologiques.

Atelier 1 : Ciblage de sa VAE

Durée : 2 heures

Objectifs :
- Vérification, détermination et compréhension de la certification ciblée.
- Lecture et compréhension du référentiel de la certification ciblée.
- Repérage de ses expériences en corrélation avec le référentiel de compétences de la certification visée.

Atelier 2 : Structuration du schéma méthodologique du livret de preuves (Livret n°2)

Durée : 2 heures

Objectifs :
- Organisation du schéma structurel de son livret de preuves (Livret n°2) par la réalisation d'un portefeuille de compétences.
- Repérer dans ses expériences les compétences du référentiel de la certification visée.
- Mise en place du schéma structurel de son livret de preuves bloc de compétences par bloc de compétences.

Atelier 3 : Description et contrôle des compétences

Durée : 2 heures

Objectifs :
- Vérification des compétences requises au travers d'une analyse des preuves de réalisations à présenter dans le Livret de preuves (Livret n°2).
- Prise en main rédactionnelle et présentation des preuves visuelles pour la constitution du Livret de preuves (Livret n°2).
- Temps de relectures et de révisions des preuves transcrites bloc de compétences par bloc de compétences.

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 09 77 50 19 04 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

Atelier 4 : Soutien rédactionnelle du Livret de preuves (Livret n°2)

Durée : 6 à 10 heures

Objectifs :

- Détermination d'un plan rédactionnel, expérience par 2 expérience et bloc par bloc.
- Recadrage sur la transcription des expériences et leur mise en adéquation visuelle
- Soutien et aide à la rédaction.
- Relecture et correction en fonction de l'état d'avancement du Livret de preuves (Livret n°2).
- Structuration dans la présentation des annexes.

Atelier 5 : Soutien et finalisation du Livret de preuves (Livret n°2)

Durée : 3 à 4 heures

Objectifs :

▪ Mise en place du schéma de présentation de son Livret de preuves (Livret n°2).
▪ Aménagement d'une présentation synthétique de son Livret de preuves (Livret n°2).
▪ Méthodologie à l'élaboration d'un plan de présentation devant le jury.

Atelier 6 : Préparation à la présentation orale devant le jury

Durée : 3 à 4 heures

Objectifs :

- Élaboration du plan de présentation de sa VAE.
- Entraînement à la formulation de son expérience devant le jury.
- Travail sur les appréhensions à la prise de parole devant le jury.
- Préparation aux réponses aux questions des membres du jury.
- Mise en situation par la réalisation de jury blanc au besoin.

Objectifs opérationnels

- Mise en place de son portefeuille de compétences
- Analyser et recadrer son niveau la rédaction du dossier
- Soutien rédactionnel
- Corrélation entre les mises en pratique et les compétences attendues du référentiel.
- Structuration du dossier de présentation
- Préparation au passage devant le jury

Modalités

Durées possibles : 18 à 24 h

Prix : 1 800 à 2 300 € HT

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 09 77 50 19 04 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

Accessibilité :

Nous étudions au cas par cas toutes les situations de handicap afin d'envisager une intégration dans la formation. Dans le cas contraire, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

Conditions d'accès :

Les personnes qui souhaitent s'engager dans un parcours de VAE doivent en faire la demande auprès de l'organisme certificateur par le biais du Formulaire 12818*02. Un candidat ne peut pas faire plus d'une demande par an pour une même certification professionnelle ou plus de trois pour des certifications professionnelles différentes, sauf lorsque les demandes précédentes portaient sur la validation de blocs de compétences (art. R6412-3 du Code du travail).

Le parcours de validation des acquis de l'expérience, qui débute par l'inscription mentionnée au premier alinéa de l'article R. 6412-2, comprend une phase préparatoire à l'issue de laquelle est examinée la recevabilité de la demande de validation et, sous cette réserve, une évaluation par le jury mentionné à l'article L. 6412-3.

L'examen de la recevabilité consiste à vérifier le caractère suffisamment adéquat des activités précédemment exercées par le candidat, des formations qu'il a suivies et des blocs de compétences dont il a obtenu la validation, ou dont il est susceptible de l'obtenir à l'issue d'une formation en cours, avec le référentiel de la certification visée, ainsi que le respect des conditions particulières fixées par ce référentiel.

Délai d'accès : 1 à 2 mois après le dépôt du Cerfa pour que la commission de recevabilité délibère, la durée de la réalisation du livret 2 ne peut dépasser 1 année après la validation de la recevabilité.

Évaluation par le jury :

Le certificateur fixe les modalités et la date de présentation du candidat devant le jury. Afin de réduire les délais, cette date doit intervenir dans les trois mois suivant le dépôt du dossier de validation (art. R6412-5 du Code du travail). L'évaluation doit permettre au jury de vérifier si les acquis dont fait état le candidat correspondent aux exigences des référentiels de la certification professionnelle visée.

Le rôle du jury :

Le jury a un rôle central dans le processus de validation des Acquis de l'Expérience. Il est en charge :

- D'examiner le dossier de validation du candidat ;
- D'interroger le candidat pour vérifier si ses acquis correspondent bien aux compétences et connaissances exigées par les référentiels du diplôme visé ;
- De prononcer son avis quant à l'obtention de la certification.

Comme pour tout examen, le jury est souverain dans sa décision d'attribuer ou non la certification au candidat.

Composition du jury et modalités d'évaluation :

Comme expliqué précédemment, c'est le certificateur qui définit les modalités d'évaluation du diplôme. C'est également son rôle de transmettre une convocation au candidat précisant la date et le lieu de son passage devant le jury, qui doit intervenir au plus tard trois mois après le dépôt du dossier de validation (ou de son attestation de finalisation pour les titres professionnels et les certifications de branches professionnelles).

Mon Agence Marketing · 16 avenue de l'Europe · 67300 SCHILTIGHEIM · France
Tél : 09 77 50 19 04 · E-mail : contact@monagencemarketing.com · www.monagencemarketing.com
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

Contact

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

MON AGENCE MARKETING
E-mail : formation@monagencemarketing.com
Tél. : 03 88 05 69 05