

A person is seen from the side, working on a laptop. The laptop screen displays a code editor with a dark theme and a file explorer on the left. A coffee cup is on the desk next to the laptop. The background is a blurred office or home workspace. The text 'CATALOGUE DE FORMATIONS' is overlaid in large, white, bold letters on the left side of the image.

# CATALOGUE DE FORMATIONS

# LISTE DES FORMATIONS

- 1 Initiation aux réseaux sociaux**
- 2 Stratégie réseaux sociaux**
- 3 Stratégie de contenus**
- 4 Stratégie digitale**
- 5 Stratégie commerciale personnelle**

# INITIATION AUX RÉSEAUX SOCIAUX

1

Découvrir l'écosystème des réseaux sociaux et se positionner en tant que créateur de contenus

## RÉSUMÉ

Cette formation Initiation aux réseaux sociaux a pour objectif de comprendre les enjeux et le fonctionnement des réseaux sociaux. L'ambition de cette formation est d'obtenir les clés pour se lancer de façon sereine dans la création de contenus.

## OBJECTIFS

- Qu'est-ce que les "réseaux sociaux" ?
- Comprendre l'écosystème
- Devenir créateur de contenus
- Utiliser les bons canaux

## PROGRAMME

- 1) L'origine des RS
- 2) Réseaux sociaux, où vont-ils ?
- 3) Comprendre le fonctionnement de l'algorithme
- 4) Pourquoi privilégier les réseaux sociaux ?
- 5) La posture du créateur
- 6) Préparer la création de contenus
- 7) Les contenus

## COACHING & ÉVALUATION

2 sessions de coaching :

- Feedback sur les comptes professionnels
- Valider les premiers contenus

2 évaluations :

- Remplir son ou ses comptes professionnel(s)
- Proposer ses premiers contenus



Attestation de réussite  
de fin de formation

# STRATÉGIE RÉSEAUX SOCIAUX

Structurez et rentabilisez votre présence sur les réseaux sociaux

## RÉSUMÉ

Sur les réseaux sociaux, le principal écueil est de se limiter à la publication de contenus (parfois dupliqués). Cet idéal a pour conséquence de n'apporter aucune plus-value à votre potentielle audience et donc à ne pas rentabiliser votre implication. Au contraire, une stratégie globale permet d'avancer sereinement et de convertir ce nouveau média en opportunités durables.

## OBJECTIFS

- Comprendre la situation actuelle des réseaux sociaux
- Explorer les opportunités
- Structurer sa stratégie
- Rentabiliser son investissement
- Respecter la loi

## PROGRAMME

- 1) Etat des lieux des réseaux sociaux : comment choisir ?
- 2) Structurer sa stratégie sur les réseaux sociaux
- 3) Gestion des réseaux sociaux : les bonnes pratiques pour créer du contenu et animer sa communauté
- 4) Rentabiliser son investissement sur les réseaux sociaux

## COACHING & ÉVALUATION

2 sessions de coaching :

- Peaufiner et valider le plan stratégique en fonction des contraintes et des besoins
- Proposer des axes d'amélioration et Q/A

2 évaluations :

- Plan stratégique de l'éco-système
- Analyser les performances et apporter un feedback circonstancié



Attestation de réussite  
de fin de formation

# STRATÉGIE DE CONTENUS

Développez une stratégie de contenus pertinente et performante

## RÉSUMÉ

Avec l'émergence des réseaux sociaux, chaque individu peut prendre la parole et devenir ainsi son propre média. Il est déterminant, pour se différencier et être visible, de travailler une stratégie de contenus pertinente, adaptée à sa cible (ses besoins et attentes). Un contenu travaillé se doit d'être visible, sa distribution doit également être pensée. Qu'importe le temps et les ressources disponibles, la communication digitale peut s'anticiper et être couronnée de succès.

## OBJECTIFS

- Comprendre l'évolution récente des contenus
- Identifier et hiérarchiser les différents types de contenu
- Construire sa ligne éditoriale unique
- Anticiper la création de contenu
- Créer des contenus de qualité
- Utiliser un calendrier éditorial et distribuer efficacement les contenus

## PROGRAMME

- 1) Comprendre les différentes opportunités actuelles et choisir les types de contenus
- 2) Construire sa ligne éditoriale
- 3) Créer ses premiers contenus
- 4) Optimiser ses contenus, dans toutes les phases

## COACHING & ÉVALUATION

2 sessions de coaching :

- Valider la ligne éditoriale
- Peaufiner et valider le calendrier éditorial en fonction des contraintes

2 évaluations :

- Créer sa ligne éditoriale
- Remplir un calendrier éditorial



Attestation de réussite  
de fin de formation

# STRATÉGIE DIGITALE

Développez vos opportunités commerciales grâce au digital

4

## RÉSUMÉ

Les usages récents et les évolutions technologiques actuels confirment une tendance de fond : l'écosystème digital devient indispensable pour développer les opportunités commerciales. Cette révolution concerne tous les secteurs d'activité et toutes les typologies de clients (professionnels et particuliers). Elle continuera de s'affirmer auprès des nouvelles générations.

## OBJECTIFS

- Identifier l'ensemble de l'écosystème web
- En déduire les opportunités pertinentes pour sa marque
- Créer une stratégie commerciale adaptée étape par étape
- Faire vivre cette stratégie en fonction des ambitions
- Utiliser les outils existants pour automatiser votre stratégie

## PROGRAMME

- 1) Ecosystème digital, un éventail d'opportunités commerciales
- 2) Créer une stratégie commerciale adaptée, étape par étape
- 3) Mettre en oeuvre une stratégie et l'optimiser

## COACHING & ÉVALUATION

2 sessions de coaching :

- Valider le positionnement et le plan d'action
- Peaufiner et valider la stratégie digitale en fonction des contraintes



Attestation de réussite  
de fin de formation

2 évaluations :

- Établir le plan d'action de sa stratégie digitale en fonction du marché
- Finaliser la stratégie digitale à échéance d'un an

# STRATÉGIE COMMERCIALE PERSONNELLE

Travaillez votre image de marque et distinguez-vous grâce aux réseaux sociaux

## RÉSUMÉ

Avec l'émergence des réseaux sociaux, chaque individu peut prendre la parole et devenir ainsi son propre média. Il est déterminant, pour se différencier et être visible, de travailler une stratégie de contenus pertinente, adaptée à sa cible (ses besoins et attentes). Un contenu travaillé se doit d'être visible, sa distribution doit également être pensée. Qu'importe le temps et les ressources disponibles, la communication digitale peut s'anticiper et être couronnée de succès.

## OBJECTIFS

- Crédibiliser votre présence sur les réseaux sociaux
- Structurer et professionnaliser votre identité
- Choisir le(s) réseau(x) le(s) plus adapté(s) à votre projet
- Travailler votre identité au quotidien
- Ambitionner une posture sur le long terme
- Commercialiser une offre sur les réseaux sociaux

## PROGRAMME

- 1) Identité de marque : pourquoi la créer, comment la développer ?
- 2) Réseaux sociaux : état des lieux et comment choisir le plus opportun ?
- 3) Gérer son image sur les réseaux sociaux, étape par étape
- 4) Faire fructifier son image et créer des opportunités gagnant-gagnant

## COACHING & ÉVALUATION

2 sessions de coaching :

- Finaliser la professionnalisation de son écosystème
- Préparer un contenu majeur



Attestation de réussite  
de fin de formation

2 évaluations :

- Valider la DMP et la ligne éditoriale
- Valider un contenu majeur et sa stratégie de diffusion et d'analyse

	<b>Tarifs</b>	<b>Durée</b>
<b>Initiation aux réseaux sociaux</b>	À partir de 600 € HT / personne	7H00 + 2x30' de coaching
<b>Stratégie de contenus</b>	À partir de 600 € HT / personne	7H00 + 2x30' de coaching
<b>Stratégie réseaux sociaux</b>	À partir de 600 € HT / personne	7H00 + 2x30' de coaching
<b>Stratégie commerciale personnelle</b>	À partir de 600 € HT / personne	7H00 + 2x30' de coaching
<b>Stratégie digitale</b>	À partir de 600 € HT / personne	7H00 + 2x30' de coaching



# INFORMATIONS PRATIQUES

## PRÉ REQUIS

La liste des pré requis est disponible sur le site internet d'Aklam, sur la page [Pré requis](#).

## ACCESSIBILITÉ

Accessibilité de cette formation aux personnes en situation de handicap : consultez la page [Accessibilité](#) de ce site.  
Vous avez la possibilité d'envoyer une question spécifique, par [mail](#).

## DÉLAI D'ACCÈS

2 jours ouvrés après réception du paiement et du questionnaire de pré-formation

La formation est dispensée via la plateforme de formation digitale 360Learning, disponible 24h/24, 7j/7.

Plus d'informations sur la page [Modalité d'accès](#).

## MODALITÉS TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Formation à distance, asynchrone, via 360 Learning  
2 sessions de coaching à distance, synchrone, via Jitsi