

Catalogue de formations

Marketing digital

Edition 2025-01



Qualiopi
processus certifié



La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

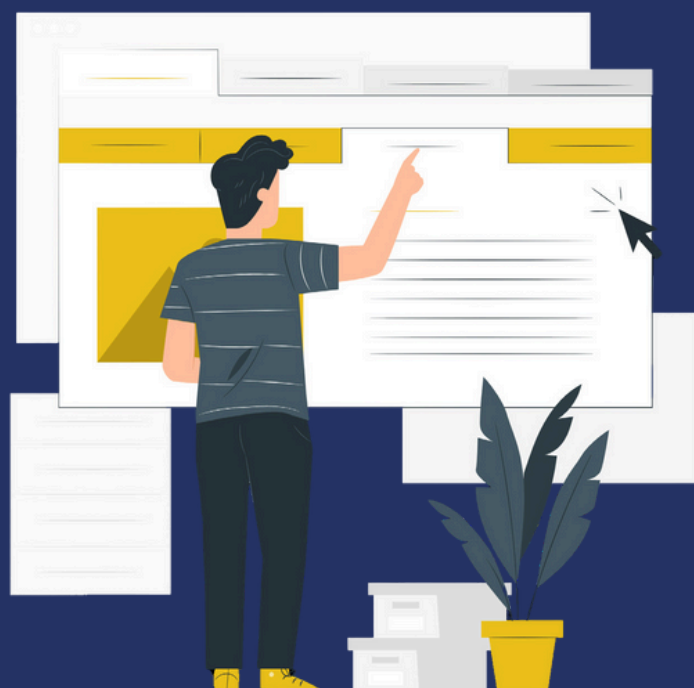
PRÉSENTATION

Qui sommes-nous ?

Notre mission est de donner toutes les ressources nécessaires au développement des compétences digitales de chacun. Nous sommes acteurs et partenaires de la digitalisation des entreprises

En France, le numérique est perçu comme une opportunité pour 73% des entreprises. Le digital est donc un virage crucial que beaucoup d'entreprises prennent ou prévoient de prendre.

On vous accompagne ?





Depuis 2020, nous avons eu la chance d'accompagner et former plus de **3000 personnes** à travers la France.

Convaincu que la montée en compétence des entreprises sur le digital est un facteur déterminant pour leur développement, j'ai souhaité reprendre les activités d'Exupery pour accompagner les Startups, les PME comme les grands groupes à exploiter pleinement ces leviers.

Il est (vrai) que :

- 1-Le marketing numérique n'est pas une science exacte
- 2-La "formation" est souvent perçue comme inutile ou ennuyeuse
- 3-La transformation digitale est vue comme complexe

Notre mission chez exupery est de former et d'accompagner les entrepreneurs et les salariés sur le chemin de la transformation numérique en la rendant simple, accessible et 100% utile.

C'est notre engagement ! (c'est satisfait ou satisfait)

Rien n'est figé, nous nous adaptons afin que la recette s'intègre au mieux à votre entreprise.

Thomas



«Dans la vie il n'y a pas de solutions ; il y a des forces en marche : il faut les créer et les solutions suivent.»

Antoine de Saint-Exupéry

Nos formateurs “Experts”

Nos formations sont dispensées par des formateurs **experts** dans leurs domaines. Il sauront être pédagogues et à l'écoute de vos problématiques.



Thomas Lelievre
Fondateur & Formateur
Expert Webmarketing



Antoine Civel
Fondateur & Formateur
Expert Webmarketing



François Van Laeys
SEA, Meta ads,
Analytics



Johan Carelli
Design Thinking



Pierre Guilbaud
Growth marketing



Tristan Tornatore
Google Analytics
& Dev Web



Océane Louërat
Graphisme & Réseaux
sociaux



Aristide Riou
Google Analytics & Google
Tag Manager



Loïc Coudret
IA, Innovation, Stratégie

+ 18 formateurs experts par thématique



Notre proposition

- 1** L'accompagnement sur la **transformation** et/ou la **stratégie digitale** des entreprises
- 2** L'organisation de formations **sur-mesure** et **personnalisées** (uniquement intra-entreprise)
- 3** La **montée en compétences** digitales des collaborateurs
- 4** Une **pédagogie active, dynamique** et **reconnue**.

Depuis début 2020 chez Exupéry, nous accompagnons et conseillons les entreprises sur leur projet de digitalisation et la montée en compétence des collaborateurs.



Ils nous font confiance



Ainsi que d'autres belles entreprises

Pourquoi pas vous ?

Des formations adaptées

Par des experts qualifiés

Sur-mesure

Nous adaptons nos formations selon vos besoins. Après une évaluation de votre organisation et une évaluation de la maturité des collaborateurs sur les compétences attendues, nous personnalisons et adaptons nos formations pour répondre à vos objectifs.

Professionnelles

Des évaluations et bilans de compétences à chaque fin de formation permettent de valider les acquis et les compétences développées.

Financées

Que vous soyez indépendant (micro-entreprise), gérant, TNS, salarié ou en recherche d'emploi, en reconversion, nous vous accompagnons pour trouver le financement adapté. [Voir page 48](#)

Appréciées & recommandées

Note moyenne des formations
délivrées depuis 2021

9,7/10

[Voir nos avis](#)
[Google](#)

ICI

Qualiopi
processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
La certification qualité a été délivrée au
titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation



Formations en présentiel
ou distanciel



Formateurs experts
& actifs



Formations interactives



Etudes de cas pratiques



Formations
sur-mesure



Assistance
post-formation

La certification qualité
a été délivrée au
titre de la catégorie
d'action suivante :
Action de formation

Nos outils de formation

Chez Exupéry, nous utilisons des outils pratiques pour l'organisation et l'animation de nos formations. En tant que participants, vous aurez accès à ces plateformes. Voici donc leur présentation :

DIGIFORMA

Digiforma

Un outil qui nous permet de piloter et d'organiser nos formations. Un lien unique envoyé par le formateur à chaque participant permet de suivre l'émargement ainsi qu'un extranet dédié pour chaque formation.

GOOGLE MEET



Google Meet

Un outil qui nous permet d'animer nos formations en visioconférence. Il est facile d'utilisation et intuitif. Vous recevrez en amont de la formation toutes les informations pour une connexion réussie avec votre formateur.

BEEKAST



beekast

Un outil qui nous permet d'animer et de dynamiser nos formations grâce à des exercices pratiques, des quizzes, des sondages et beaucoup d'autres activités. Grâce à cet outil auquel vous aurez accès pendant et après la formation, vous retrouverez les supports additionnels de formation et des ressources clés à consulter.

Kahoot!

KAHOOT

Un outil qui nous permet de dynamiser et rythmer nos formations grâce à des challenges. Selon les formations et les besoins, nous vous invitons à rejoindre une session Kahoot sur votre smartphone, grâce à un code pin diffusé sur le moment.



klaxoon

KLAXOON

Un outil qui nous permet de dynamiser et rythmer nos formations par le travail d'équipe. Selon les formations et les besoins, nous vous invitons à rejoindre Klaxoon grâce à un code d'accès diffusé sur le moment.

Et pendant nos formations, vous apprendrez à utiliser bon nombre d'outils digitaux tels que :



Et beaucoup d'autres...

À propos de nos formations

Chez Exupéry, nous n'animons que des formations en **intra-entreprise**. C'est à dire délivrée exclusivement à un groupe ciblé de collaborateurs d'une même entreprise.

Prérequis

Les prérequis demandés avant l'accès à la formation sont indiqués sur chacun de nos programmes.

Objectifs

Pour chacun de nos formations, nous enonçons des objectifs afin d'exposer les aptitudes et compétences visées et évaluables qui seront acquises au cours de la prestation.

Aptitudes

Au cours de nos formations, nous mettons tout en oeuvre pour vous donner la capacité d'appliquer un savoir et utiliser un savoir-faire pour réaliser les tâches et résoudre les problèmes.

Compétences

Notre objectif chez Exupéry est de vous faire monter en compétences rapidement sur les sujets abordés. Nous vous accompagnons dans le développement de vos capacités à mettre en oeuvre les savoirs et méthodologies dans les situations de travail ou d'étude/formations, pour le développement professionnel et/ou personnel.

Durée des formations

Les durées de nos formations varient. Elles sont exprimées en heures ou en jour. À savoir, 1 jour = 7 heures de formation. 1/2 journée = 3,5 heures de formation. Elles peuvent également être forfaitisées ou estimées.

Délai d'accès

Les délais d'accès à nos formations sont variables et peuvent être modulés selon vos besoins et leurs urgences. Ils sont définis par le temps entre notre première prise de contact, la construction du dossier, l'acceptation de financement de la part des OPCO ou la validation du devis et vos disponibilités pour la formation en question. L'accès de la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 5 jours à 2 mois selon le mode de financement

Tarifs

Nos formations étant sur-mesure, les prix de nos prestations et conditions tarifaires sont variables.

Méthodes mobilisées

Nos formations peuvent être dispensées en distanciel comme en présentiel. Nous mettons à dispositions de nos apprenants une salle dédiée à la formation (pour les formations dispensées en présentiel), des documents et supports projetés, des exposées théoriques, des études de cas concrets, des quiz en salle et des ressources mis à disposition à l'issue de la formation. (support de formation, fiche pratiques...)

Modalités d'évaluation

Afin de suivre l'évolution des apprenants et l'exécution de la formation, nous mettons en place des feuilles de présence, des questions orales ou écrites (QCM), des mises en situation, des formulaires d'évaluation de la formation. A l'issue de la prestation, l'apprenant reçoit un certificat de réalisation de l'action de formation.



Nos formations 2025

Stratégie Marketing



- Définir les fondamentaux stratégiques de l'entreprise Page 15
- Piloter la stratégie grâce aux OKR Page 16
- Mettre en place une stratégie de Growth marketing Page 17

Innovation & IA génératives



- Innover avec le Design Thinking Page 18
- Business Model Canvas et Lean Canvas Page 19
- Convaincre grâce au pitch Page 20
- Libérez votre créativité grâce à l'IA générative Page 21
- Accélérez vos projets innovants avec le Lean Startup Page 22
- IA génératives, boostez votre productivité et votre créativité Page 23

Marketing digital

- Comprendre le marketing digital en 2025 Page 24
- Maîtriser le marketing digital en 2025 Page 25

Nos formations 2025

Réseaux sociaux

- Exploiter le potentiel des réseaux sociaux en 2025 Page 26

LinkedIn



- LinkedIn - Débuter sur le réseau Page 27
- LinkedIn - Communiquer sur le réseau Page 28
- LinkedIn - Animer une communauté d'ambassadeurs Page 29
- LinkedIn - Prospector sur le réseau Page 30

Le Référencement naturel

- Optimiser son Google Business Profile Page 31
- Maîtriser le SEO Page 32

Nos formations 2025

Le Référencement payant

- SEA Page 33
- Meta Ads Page 34
- LinkedIn Ads Page 35

Analyse de données / Tracking

- Google Analytics 4 Page 36
- Google Tag Manager Page 37
- Google Data Studio (Looker Studio) Page 38

Graphisme & webdesign - Adobe



- Illustrator | Créer niveau débutant Page 39
- Indesign | Créer niveau débutant Page 40
- Photoshop | La retouche photo niveau débutant Page 41
- Figma Page 42
- Canva Page 43

EXP-STR01

DEFINIR LES FONDAMENTAUX STRATEGIQUES DE L'ENTREPRISE

Construire des bases stratégiques solides



14 heures

Prérequis : Avoir une bonne connaissance de la stratégie de l'entreprise

Objectifs :

- Comprendre et formuler la raison d'être de l'entreprise.
- Définir les valeurs et l'ambition qui structurent la vision stratégique.
- Concevoir une stratégie claire et pérenne.
- Acquérir des outils pour animer et aligner la stratégie avec les opérations.
- Mobiliser les équipes autour d'une vision commune et partagée.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à définir des fondamentaux stratégiques

1 - Construire la vision de l'entreprise

- Introduction à la stratégie d'entreprise
- Définir la raison d'être de l'entreprise
- Construire une vision stratégique

2 - Animer la stratégie de l'entreprise

- Outil et méthodologie d'animation de la stratégie
- Mobiliser les équipes
- Etudes de cas et retours d'expérience

Les outils que vous allez aborder :

Matrices stratégiques, outils de management visuels (roadmap stratégique, tableau de bord), OKR, Outils collaboratifs

Spécificités de la formation :

Un format atelier pour impliquer vos équipes dans la construction de votre stratégie

PILOTER LA STRATEGIE GRACE AUX OKR

Profitez de la puissance des OKR pour rendre votre stratégie opérationnelle

 14 heures

Prérequis : Avoir une bonne connaissance de la stratégie de l'entreprise

Objectifs :

- Comprendre la méthodologie OKR et son impact sur la performance stratégique.
- Apprendre à définir des objectifs ambitieux et des résultats clés mesurables.
- Intégrer les OKR dans le processus de pilotage stratégique de l'entreprise.
- Mettre en place un processus de déploiement et de suivi des OKR.
- Mobiliser et aligner les équipes autour des objectifs stratégiques.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à définir des OKR efficaces

1 - Comprendre la méthodologie OKR

- Introduction aux OKR
- Définir un Objectif
- Définir un Key Result
- Construire une vision stratégique

2 - Définir des OKR efficaces

- Construire des OKR
- Articuler les OKR avec la vision
- Définir des Key Results pertinents
- Animer une réunion OKR

3 - Animer les OKR et aligner les équipes

- Suivre et réviser les OKR
- Aligner et engager les équipes
- Trouver les bons outils pour animer la méthode

Les outils que vous allez aborder :

OKR, Notion, Google Sheets

Spécificités de la formation :

Une formation au format atelier pour mettre en pratique directement et construire ses premiers OKR pendant la formation

METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE DE GROWTH MARKETING

Maîtriser les techniques les plus efficaces en growth marketing pour accélérer le développement de son entreprise

 14 heures

Prérequis : Maîtriser les bases du marketing digital

Objectifs :

- Comprendre le concept de growth marketing et ses applications.
- Identifier les canaux d'acquisition les plus pertinents.
- Mettre en place une stratégie d'acquisition TOFU, MOFU, BOFU.
- Créer des tunnels de conversion performants.
- Mesurer et optimiser les actions marketing.
- Automatiser les processus de growth marketing.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à comment structurer et mettre en œuvre une stratégie de growth marketing pour attirer, convertir et fidéliser vos clients

1. Introduction au Growth Marketing : principes et enjeux

- Définir le growth marketing
- Différence entre marketing traditionnel et growth marketing
- L'approche AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Referral, Revenue)

2. Analyse des canaux d'acquisition et création d'un funnel

- Identification des canaux prioritaires
- Création de personas et ciblage
- Choix des leviers : SEO, SEA, Social Media, Emailing
- TOFU : attirer du trafic qualifié
- MOFU : engager et convertir
- BOFU : fidéliser et upsell

3. Analyse des performances et optimisation

- Définir les KPIs de croissance
- Créer des dashboards de suivi
- Optimisation continue des campagnes

Les outils que vous allez aborder :

Chat GPT, Waalaxy, Google Analytics, Outils emailin, Notion

Spécificités de la formation :

Une mise en pratique directe sur votre stratégie marketing

INNOVER AVEC LE DESIGN THINKING

Stimulez la créativité pour concevoir des solutions impactantes.

 14 heures

Prérequis : -

Objectifs :

- Comprendre les principes du Design Thinking.
- Savoir identifier et formuler des problématiques clients.
- Concevoir des solutions centrées utilisateur.
- Prototyper et tester rapidement des concepts.
- Structurer un atelier de co-crétation avec son équipe.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à comment appliquer le Design Thinking pour concevoir des offres répondant aux besoins réels de vos clients.

1. Introduction au Design Thinking : principes et méthodes

- Les 5 étapes du Design Thinking
- Identifier les besoins utilisateurs
- Formuler une problématique impactante

2. Idéation et conception des solutions

- Techniques de brainstorming
- Création de personas
- Développement de prototypes rapides

3. Tester et itérer

- Recueillir des feedbacks utilisateurs
- Adapter et affiner les concepts
- Préparer un plan d'action pour le déploiement

Les outils que vous allez aborder :

Miro, Figma, Canva, Notion

Spécificités de la formation :

Une formation au format atelier pour mettre en pratique directement les notions abordées durant la session

STRUCTURER SON MODELE D'AFFAIRES AVEC LES BM CANVAS ET LEAN CANVAS

Passez de l'idée à l'action avec des outils stratégiques puissants.

 7 heures

Prérequis : -

Objectifs :

- Comprendre la structure et l'utilité du Business Model Canvas et du Lean Canvas.
- Identifier les segments de clientèle, canaux et propositions de valeur.
- Concevoir un modèle économique viable et scalable.
- Valider ses hypothèses avec des tests rapides.
- Adapter et itérer son modèle d'affaires selon les retours.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à structurer vos idées d'affaires et à tester rapidement des modèles économiques grâce au Business Model Canvas et au Lean Canvas.

1. Introduction aux outils stratégiques : Business Model Canvas et Lean Canvas

- Différences et complémentarités des deux outils
- Analyse des composantes clés
- Exemples concrets d'application

2. Conception du modèle économique

- Identification des segments de clientèle
- Proposition de valeur unique
- Structure des coûts et sources de revenus

3. Validation et itération du modèle

- Tests rapides et retour utilisateur
- Ajustements et itérations
- Préparation à la présentation du modèle

Les outils que vous allez aborder :

Chat GPT, Canva, Google Sheets, Notion

Spécificités de la formation :

Une animation au format atelier sur des cas concrets

CONVAINCRE GRACE AU PITCH

Maîtrisez l'art du pitch pour marquer les esprits.

 7 heures

Prérequis : -

Objectifs :

- Comprendre les principes d'un pitch efficace.
- Structurer un pitch percutant et adapté à son audience.
- Utiliser des techniques narratives pour capter l'attention.
- Travailler la posture et l'impact visuel.
- Gérer le stress et les objections.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à structurer et délivrer un pitch convaincant pour capter l'attention et atteindre vos objectifs

1. Les fondamentaux d'un pitch réussi

- Les types de pitch : elevator, commercial, startup
- Structure en 3 actes : situation, problème, solution
- Identifier les attentes de l'audience

2. Techniques de narration et storytelling

- Utiliser des anecdotes pour captiver
- Structurer un pitch captivant
- Travailler l'argumentation

3. Présentation et gestion du stress

- Techniques pour réduire le stress
- Conseils pour un langage corporel impactant
- Répondre aux objections de manière convaincante

Les outils que vous allez aborder :

Canva, Notion, PowerPoint

Spécificités de la formation :

Une formation au format atelier pour mettre en pratique directement les notions abordées durant la session

LIBEREZ VOTRE CREATIVITE AVEC L'IA GENERATIVE

Découvrez comment utiliser les outils d'IA générative pour générer des idées nouvelles et innovantes dans vos projets professionnels.

 7 heures

Prérequis : -

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement des IA génératives et leurs applications.
- Savoir utiliser des outils d'IA pour générer des idées créatives.
- Appliquer des techniques d'idéation assistée par IA.
- Identifier des cas d'usage concrets pour l'innovation.
- Créer un processus structuré pour exploiter les idées générées.

Au cours de cette formation, vous apprendrez comment utiliser les outils d'IA générative pour générer des idées nouvelles et innovantes dans vos projets professionnels.

1. Introduction aux IA génératives : principes et enjeux

- Qu'est-ce qu'une IA générative ?
- Exemples et cas d'usage inspirants
- Les limites et biais des IA génératives

2. Générer des idées innovantes avec l'IA

- Outils d'IA pour la génération d'idées (ChatGPT, Midjourney, etc.)
- Techniques de brainstorming assisté par IA
- Créer des mindmaps pour structurer les idées

3. Exploiter et structurer les idées générées

- Sélectionner les idées pertinentes
- Structurer un plan d'action
- Tester et affiner les concepts

Les outils que vous allez aborder :

Chat GPT, Claude, Perplexity, Mistral, Midjourney, Notion, Canva

Spécificités de la formation :

Une animation au format atelier sur des cas concrets

ACCELEREZ VOS PROJETS INNOVANTS

GRACE AU LEAN STARTUP

De l'idée au marché, structurez vos innovations pour maximiser vos chances de succès.

 14 heures

Prérequis : avoir déjà travaillé sur des projets innovants

Objectifs :

- Comprendre les principes clés du Lean Startup et leur application.
- Apprendre à formuler des hypothèses et concevoir des MVP.
- Maîtriser les techniques de validation des hypothèses sur le terrain.
- Structurer un cycle d'itération pour affiner son projet.
- Identifier et suivre les bons indicateurs de performance.
- Adapter la méthode à son environnement et à ses ressources.

Au cours de cette formation, vous apprendrez comment le Lean Startup vous permet de tester, valider et lancer vos projets innovants de manière agile et itérative.

1. Les Fondamentaux du Lean Startup

- Comprendre la philosophie Lean Startup : origine et principes
- Les 3 étapes clés : Construire, Mesurer, Apprendre
- Les concepts d'hypothèses et de MVP
- Études de cas d'entreprises innovantes
- Les erreurs courantes à éviter

2. Construire son MVP et valider ses hypothèses

- Identifier son problème client et formuler des hypothèses
- Concevoir un MVP efficace : méthodes et outils
- Techniques de test et validation : questionnaires, interviews, landing pages
- Collecter et analyser les retours terrain
- Réajuster son MVP selon les feedbacks

3. Itérer, pivoter et mesurer la progression

- Définir des métriques claires et exploitables (KPI)
- Structurer un cycle d'itération rapide
- Savoir quand pivoter, persister ou abandonner
- Planifier des itérations successives
- Construire un tableau de bord de suivi

Les outils que vous allez aborder :

Lean Canva, Google Form, Analytics, Webflow

Spécificités de la formation :

Une formation au format atelier pour mettre en pratique directement les notions abordées durant la session sur un cas concret

IA GENERATIVES, BOOSTEZ VOTRE PRODUCTIVITE ET VOTRE CREATIVITE

Découvrez comment exploiter le potentiel des IA génératives pour transformer vos processus.

 7 heures

Prérequis : -

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement des IA génératives et leurs applications.
- Découvrir les outils IA les plus pertinents pour vos besoins.
- Créer des contenus générés par IA (texte, image, vidéo).
- Automatiser des tâches répétitives grâce aux IA.
- Identifier les risques et limites des IA génératives.
- Élaborer une stratégie d'intégration de l'IA dans vos projets.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à utiliser les IA génératives pour automatiser des tâches, créer du contenu et optimiser vos projets.

1. Introduction aux IA génératives

- Qu'est-ce qu'une IA générative ?
- Applications courantes : texte, image, vidéo
- Exemples d'outils IA : ChatGPT, Midjourney, Runway
- Les concepts clés : NLP, GAN, modèles de diffusion
- Cadre éthique et RGPD

2. Créer et automatiser avec les IA

- Génération de contenu texte : articles, scripts, emails
- Création d'images et de visuels automatisés
- Automatisation de tâches marketing (chatbots, emails, réseaux sociaux)
- Scénarios d'utilisation dans différents secteurs
- Études de cas et exercices pratiques

3. Intégrer l'IA dans vos projets

- Sélectionner les outils adaptés à vos objectifs
- Élaborer une stratégie d'implémentation
- Mesurer l'impact et ajuster sa stratégie
- Gérer les risques : biais, sécurité des données
- Exemples d'intégration réussie

Les outils que vous allez aborder :

Chat GPT, Claude, Perplexity, Mistral, Runway, Zapier, Midjourney, Notion, Canva, Synthesia

Spécificités de la formation :

Une animation au format atelier sur des cas concrets

EXP-MK01

COMPRENDRE

LE MARKETING DIGITAL EN 2025

Développer sa visibilité en ligne

 14 heures

Prérequis : Avoir une appétence pour le marketing digital

Objectifs :

- Enrichir sa culture digitale
- Développer votre visibilité sur internet (référencement naturel, publicité ...)
- Utiliser des outils d'audit et d'analyse marketing
- Suggérer une stratégie de communication et de publicité en ligne en 2023

Au cours de cette formation, vous apprendrez les notions de base du webmarketing et les différentes méthodes pour accroître votre visibilité en ligne.

1 - Culture digitale et sites internet

- Connaître les notions clefs
- Comprendre l'enjeu du digital
- Déterminer une tendance
- Introduire une stratégie webmarketing
- Auditer un site internet
- Définir ses objectifs

2 - Référencement en ligne (SEO / Google Business Profile)

- Prioriser ses objectifs
- Connaître les principales stratégies
- Comprendre les moteurs de recherche
- Utiliser Google Business Profile
- Comprendre le SEO et optimiser son site
- Réaliser une étude sémantique

3 - Publicité et référencement payant (SEA)

- Analyser ses données
- Implémenter Google Analytics
- Identifier les indicateurs à suivre (KPIs)
- Comprendre le SEA
- Appliquer les différentes stratégies SEA

4 - Stratégies et réseaux sociaux (SMO)

- Connaître la notion d'identité numérique
- Identifier les réseaux sociaux en 2023
- Choisir les bons réseaux sociaux
- Définir une stratégie de publication
- Susciter l'intérêt avec du contenu engageant

Les outils que vous allez aborder :

Google Business Profile, Google Analytics, Google Ads, Google Trends, Google Alerte, Woorank, SEM Rush, What Runs, Ubersuggest, Answer The Public, Facebook, Instagram, LinkedIn

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Audit de votre activité et adaptation de la formation à vos besoins

EXP-MK02

MAÎTRISER**LE MARKETING DIGITAL EN 2025**

Etablir une stratégie digitale et analyser ses actions

 14 heures**Prérequis :** Comprendre le Marketing Digital**Objectifs :**

- Mettre en place une stratégie digitale en 2023
- Choisir les leviers d'acquisition adaptés
- Comprendre et optimiser son référencement (SEO + SEA)
- Analyser et mesurer ses actions grâce à des outils d'analyse et de tracking
- Mener des actions correctives

Au cours de cette formation, vous apprendrez les différentes stratégies du webmarketing, l'optimisation de votre référencement et l'analyse et le tracking de vos données.

1 - Stratégies digitales et référencement local (Google My Business)

- Connaître les notions clefs
- Choisir une stratégie efficace
- Identifier et mesurer les indicateurs (KPIs)
- Appréhender le funnel de conversion et la méthodologie AARRR
- Utiliser et optimiser Google Business Profile

2 - Référencement naturel (SEO On page)

- Comprendre le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Réaliser une étude sémantique
- Identifier les résultats de recherche et connaître les critères de classement
- Optimiser le contenu d'un site web

3 - Référencement naturel et payant (SEO Off page et SEA)

- Définir une stratégie de mots clés
- Mettre en place du netlinking (Maillage interne + backlinks)
- Comprendre le SEA
- Appliquer les différentes stratégies SEA
- Appliquer le SEA localement

4 - L'analyse de données et tracking

- Connaître la démarche analytique
- Identifier les KPIs pertinents
- Appréhender les différentes données
- Trouver les bonnes données dans Google Analytics
- Reporter les données sur Google Data Studio

Les outils que vous allez aborder :

Google Analytics, Google Ads, Google Business Profile, Google Trends, Google Data studio, Woorank, SEM Rush, What Runs, Ubersuggest, Answer The Public

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Audit de votre activité et adaptation de la formation à vos besoins

EXP-RS01

EXPLOITER LE POTENTIEL

DES RÉSEAUX SOCIAUX EN 2025

Tour d'horizon des réseaux sociaux, leurs fonctionnalités et leur algorithme

 7 heures

Prérequis : Connaissance des outils digitaux (Instagram, Facebook, LinkedIn...)

Objectifs :

- Enrichir sa culture social media (tour d'horizon des réseaux sociaux en 2025)
- Choisir les bon canaux (réseaux sociaux)
- Comprendre les algorithmes et fonctionnalités de chaque plateforme
- Mettre en place une stratégie digitale pertinente en 2025

Au cours de cette formation, vous découvrirez les fonctionnalités des réseaux sociaux, leurs objectifs et leur algorithme.

1 - Tour d'horizon des réseaux sociaux

- Connaître les réseaux sociaux de 2025
- Identifier les objectifs de chaque réseau social
- Connaître les chiffres clés des réseaux sociaux
- Les cibles et tonalités de rédaction

2 - Mise à jour sur les réseaux sociaux

- Facebook (algorithme et fonctionnalités)
- Twitter (algorithme et fonctionnalités)
- Instagram (algorithme et fonctionnalités)
- Snapchat (algorithme et fonctionnalités)
- LinkedIn (algorithme et fonctionnalités)
- TikTok (algorithme et fonctionnalités)

3 - Stratégies et bonnes pratiques

- Définir les objectifs
- Créer du contenu et le programmer
- Identifier les réseaux sociaux adéquats
- Sponsoriser ses publications sur les réseaux sociaux
- Définir une ligne éditoriale

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

Facebook, Instagram, LinkedIn, Snapchat, TikTok, Twitter, Facebook Ads, Creator Studio, Twitter Ads, Snapchat Ads, TikTok Ads Manager, Canva, Buffer, Swello, Social Pilot

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

EXP-RS02

LINKEDIN**DÉBUTANT**

Maîtriser les fonctionnalités clés de LinkedIn - Profil expert



7 heures

Prérequis : Avoir un compte LinkedIn**Objectifs :**

- Découvrir LinkedIn et ses fonctionnalités
- Créer un profil expert et visible
- Développer son réseau et son e-réputation
- Améliorer son Social Selling Index (SSI)
- Définir une stratégie de contenu engageant

Au cours de cette formation, vous découvrirez les différentes fonctionnalités du réseau et apprendrez à optimiser votre profil et votre e-réputation.

1 - Comment fonctionne LinkedIn et comment l'utiliser

- Connaître les chiffres clés
- Comprendre l'interface LinkedIn
- Comprendre les niveaux du réseau LinkedIn
- Construire son réseau
- Rechercher / proposer un emploi
- Ajout de contacts - suivi

2 - Optimiser votre profil et développer votre e-réputation

- Développer son profil Expert LinkedIn
- Optimiser le contenu de son profil
- Discerner les objectifs (page et profil)
- Améliorer sa note SSI
- Développer son personal branding
- Contrôler son e-réputation

3 - Créer du contenu engageant

- Définir une ligne éditoriale
- Identifier les types de contenus publiables sur LinkedIn
- Adopter un comportement proactif
- Trouver et créer du contenu
- Comprendre l'algorithme LinkedIn

Les outils que vous allez aborder :

LinkedIn, LinkedIn Social Selling Index

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Audit de votre présence sur LinkedIn et adaptation de la formation à vos besoins

ACCÈS ILLIMITÉ À NOTRE PLATEFORME E-LEARNING

EXP-RS03

LINKEDIN**INTERMÉDIAIRE**

L'algorithme LinkedIn, création de contenu et prospection intelligente.



7 heures

Prérequis : Niveau débutant - Connaître LinkedIn**Objectifs** :

- Comprendre l'algorithme LinkedIn et la hiérarchisation du réseau
- Appliquer les bonnes pratiques de rédaction et de création de contenu engageant
- Entrer dans une démarche proactive sur LinkedIn
- Améliorer son Social Selling Index (SSI) • Mettre en place une stratégie commerciale d'acquisition

Au cours de cette formation, vous apprendrez le fonctionnement de l'algorithme LinkedIn et découvrirez comment créer du contenu et développer une stratégie commerciale - social selling

1 - Algorithme et hiérarchisation du réseau

- Comprendre la hiérarchisation des différents niveaux de relations sur le réseau
- Comprendre l'algorithme des posts
- Distinguer les différentes phases de contrôle de l'algorithme
- Maîtriser la gestion du réseau - ajout - prospection

2 - Créer du contenu pour LinkedIn

- Définir une ligne éditoriale
- Identifier les différents contenus
- Appliquer la méthode AIDA
- Comprendre les atouts d'un bon contenu
- Définir la viralité d'un post - planing éditorial
- Trouver du contenu - copywriting
- Mettre en place un calendrier de publications

3 - Votre activité sur LinkedIn

- Adopter un comportement proactif
- Mettre en place de la récurrence - commentaire
- Contrôler l'e-réputation
- Améliorer votre SSI (Social Selling Index)

4 - Mettre en place une stratégie commerciale d'acquisition

- Trouver les bons interlocuteurs
- Interagir avec vos prospects
- Exploiter les nouvelles commerciales de vos prospects
- Gestion des filtres LinkedIn - sourcing e-mails

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

LinkedIn, LinkedIn Social Selling Index, YAMM, DropContact, Waalaxy, Hubspot

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

ACCÈS ILLIMITÉ À NOTRE PLATEFORME E-LEARNING

EXP-RS04



AMBASSADEURS LINKEDIN

CREER ET ANIMER UNE COMMUNAUTE

Mobilisez vos collaborateurs pour amplifier votre marque sur LinkedIn.

7 heures

Prérequis : Niveau intermédiaire - Maîtriser LinkedIn

Objectifs :

- Comprendre le concept d'ambassadeurs LinkedIn et ses bénéfices.
- Identifier et recruter des collaborateurs ambassadeurs.
- Créer un programme structuré et motivant.
- Former les ambassadeurs aux bonnes pratiques LinkedIn.
- Mesurer l'impact des actions des ambassadeurs.
- Animer et faire évoluer la communauté d'ambassadeurs.

1. Structurer un programme d'ambassadeurs

- Définir les objectifs du programme (notoriété, recrutement, image employeur)
- Identifier les profils ambassadeurs potentiels
- Créer une charte de l'ambassadeur : missions et attentes
- Fixer des KPIs pour suivre l'efficacité
- Exemples de programmes d'ambassadeurs réussis

2. Former les ambassadeurs LinkedIn

- Optimiser le profil LinkedIn des ambassadeurs
- Créer des contenus engageants (posts, stories, articles)
- Techniques de storytelling et de personal branding
- Interagir avec sa communauté (commentaires, messages privés)
- Gérer son temps et sa fréquence de publication

3. Animer et mesurer la communauté

- Créer un calendrier de contenus pour les ambassadeurs
- Animer des ateliers de partage d'expériences
- Utiliser des outils de suivi des performances (engagement, portée)
- Adapter la stratégie en fonction des résultats
- Récompenser et fidéliser les ambassadeurs

Les outils que vous allez aborder :

LinkedIn, ChatGPT, Canva, Google Sheets

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Audit de votre présence sur LinkedIn et adaptation de la formation à vos besoins

ACCÈS ILLIMITÉ À NOTRE PLATEFORME E-LEARNING

EXP-RS05

LINKEDIN

PROSPECTER EFFICACEMENT

Génération de leads, Social Selling et prospection intelligente.

 7 heures

Prérequis : Niveau avancé - Avoir de bonnes bases en prospection

Objectifs :

- Maîtriser la visibilité de son profil public / Social Selling Index
- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme LinkedIn
- Améliorer ses pratiques de prospection sur LinkedIn
- Stratégie de contenu sur LinkedIn - Inbound Marketing / Cold e-mailing
- Maîtriser les notions de bases du Growth Marketing

Au cours de cette formation, vous apprendrez à prospecter efficacement sur LinkedIn grâce aux bonnes pratiques du social selling

1 - Optimiser son profil LinkedIn pour la prospection commerciale

- Revue de l'outil, nouvelles fonctionnalités et utilisation de la fonction recherche avancée
- Retenir l'attention avec un profil visuel
- S'imposer comme expert avec un profil actif
- créateur
- Appréhender le fonctionnement de l'algorithme de LinkedIn

2 - Entrer en contact avec ses prospects sur LinkedIn

- Identifier, selon ses objectifs, les prospects qualifiés sur LinkedIn
- Entamer la relation avec ses prospects sans prendre contact
- Personnaliser ses messages d'invitation de mise en relation
- Maîtriser la gestion des filtres pour récupérer en masse des données

3 - Convertir ses relations LinkedIn en clients

- Récupérer les adresses mails des prospects LinkedIn
- Automatiser les actions de prospection en ligne
- Produire des scénarios de contact pour rencontrer ses relations LinkedIn
- Intégrer ses prospects à son CRM pour les inclure dans son tunnel de vente
- Cold emailing et exportation de contact via LinkedIn

Spécificités de la formation :

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

LinkedIn, Chat GPT, LinkedIn Social Selling Index, YAMM, DropContact, Waalaxy, Hubspot, Kspr, Lusha...

Spécificités de la formation :

Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel • Audit de votre présence sur LinkedIn et adaptation de la formation à vos besoins

ACCÈS ILLIMITÉ À NOTRE PLATEFORME E-LEARNING

EXP-RF01 GOOGLE BUSINESS PROFILE

Le référencement local

 7 heures

Prérequis : Connaître Google Business Profile

Objectifs :

- Comprendre l'algorithme de Google Business Profile (Google My Business)
- Utiliser Google Business Profile
- Savoir optimiser, animer et gérer une fiche Google

Business Profile

- Mettre en place une stratégie de référencement local

Au cours de cette formation, vous comprendrez le fonctionnement de Google Business Profile et comment optimiser et gérer sa fiche GBP.

1 - Avantages et objectifs de Google Business Profile

- Découvrir Google Business Profile
- Mesurer les avantages de l'outil
- Comprendre l'interface de la fiche GBP
- Reconnaître un GBP bien référencé

2 - Créer et optimiser sa fiche Google Business Profile

- Créer sa fiche Google Business Profile
- Optimiser sa fiche
- Choisir les bons mots clés et catégories
- Alimenter sa fiche avec les bonnes informations, contenus et attributs.

3 - L'algorithme Google Business Profile

- Comprendre la détermination du classement des résultats et les critères pris en compte
- Gérer et optimiser les avis clients

4 - Gérer et animer sa fiche Google Business Profile

- Animer sa fiche Google Business Profile
- Lier les outils disponibles
- Interagir avec les internautes

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

Google Business Profile

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Audit de votre présence sur internet et adaptation de la formation à vos besoins

EXP-RF02

SEO

RÉFÉRENCEMENT NATUREL

Tout connaître sur le référencement naturel



14 heures

Prérequis : Avoir des bases sur le SEO

Objectifs :

- Maîtriser les notions du SEO en 2025
- Connaître et utiliser les Core Web Vitals de Google
- Mettre en place une stratégie d'optimisation du SEO
- Utiliser les outils du SEO en 2025

Au cours de cette formation, vous apprendrez les notions du référencement naturel et découvrirez comment mettre en place un plan d'optimisation.

1 - Le référencement et ses règles d'or

- Connaître les notions clés du SEO
- Comprendre le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Mesurer l'importance du référencement pour une stratégie digitale
- Comprendre la page de résultat

2 - Les outils du SEO

- Réaliser une étude de mots clés
- Réaliser une étude sémantique du secteur d'activité
- Déterminer une tendance
- Analyser votre présence sur Google
- Gérer votre SEO sur votre CMS

3 - Les critères du SEO On page & Off page

- Rédiger des balises pertinentes
- Optimiser le contenu du site internet
- Mesurer l'impact d'une bonne architecture
- Construire du maillage interne
- Obtenir des backlinks
- Gérer la réputation de votre site

4 - Mettre en place un plan d'optimisation du SEO

- Définir ses objectifs SEO
- Auditer son site internet
- Choisir les bons mots clés
- Mettre en oeuvre les changements
- Mesurer et optimiser ses résultats

Les outils que vous allez aborder :

Ubersuggest, Answer the public, Google trends, Google Search console, SEMRush, screaming frog, Keyword Planner, Google Page Speed Insight, Google Test my site

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

EXP-RF03

GOOGLE ADS

CREEZ DES CAMPAGNES PERFORMANTES

De la création à l'optimisation, apprenez à structurer vos campagnes Google Ads pour générer du trafic qualifié

 14 heures

Prérequis : Avoir des bases en marketing digital

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement de Google Ads et ses opportunités.
- Créer des campagnes ciblées et structurées.
- Rédiger des annonces attractives et convaincantes.
- Optimiser les campagnes pour améliorer les performances.
- Analyser les KPIs et ajuster les stratégies.
- Gérer le budget publicitaire efficacement.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à concevoir, lancer et analyser des campagnes Google Ads pour attirer des clients potentiels et maximiser votre ROI.

1. Comprendre les bases de Google Ads

- Présentation de la plateforme et des formats publicitaires
- Créer un compte et paramétrer le compte Google Ads
- Définir les objectifs de campagne : trafic, conversion, notoriété
- Comprendre les types de campagnes (Search, Display, Vidéo)
- Identifier les mots-clés pertinents pour sa cible

2. Créer et optimiser ses campagnes

- Structurer une campagne (groupes d'annonces, mots-clés, annonces)
- Rédiger des annonces percutantes et engageantes
- Choisir les extensions d'annonces : sitelinks, callouts, prix
- Techniques d'optimisation : enchères, ciblage, retargeting
- A/B testing des annonces

3. Analyser et ajuster ses campagnes

- Lire et interpréter les KPI : CPC, CTR, ROI
- Créer des rapports d'analyse de performance
- Identifier les leviers d'optimisation
- Ajuster sa stratégie en fonction des résultats
- Préparer ses campagnes pour les périodes de forte demande

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

Google Ads, Google trends, Bibliothèque publicitaire, SEM Rush, Google Analytics

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

META ADS

BOOSTEZ VOS CAMPAGNES SUR FACEBOOK ET INSTAGRAM

Maîtrisez les outils Meta pour atteindre vos cibles efficacement.

 7 heures

Prérequis : Avoir des bases en marketing digital, connaître les réseaux méta

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement de Meta Ads et ses spécificités.
- Créer des campagnes publicitaires ciblées sur Facebook et Instagram.
- Optimiser ses annonces pour améliorer les performances.
- Analyser les KPI et ajuster les stratégies.
- Gérer le budget publicitaire efficacement.
- Adapter ses campagnes aux tendances et mises à jour de Meta.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à créer, optimiser et analyser des campagnes Meta Ads pour maximiser votre ROI sur Facebook et Instagram.

1. Découvrir l'écosystème Meta Ads

- Comprendre le Business Manager et le Meta Ads Manager
- Les différents formats publicitaires : carrousel, vidéo, story
- Définir ses objectifs publicitaires (Reach, Conversion, Lead Gen)
- Segmenter et cibler son audience
- Études de cas de campagnes réussies

2. Créer et optimiser ses campagnes

- Rédiger des annonces performantes
- Créer des visuels attractifs : canva, templates, vidéos courtes
- Paramétrer les campagnes : budget, durée, placement
- Tester et ajuster ses annonces (A/B testing)
- Techniques d'optimisation avancées (retargeting, lookalike)

3. Analyser et ajuster ses performances

- Lire et interpréter les KPI (CPC, CPM, ROAS)
- Créer des rapports de performance
- Identifier les leviers d'optimisation
- Ajuster sa stratégie en fonction des résultats
- Préparer ses campagnes pour les prochaines mises à jour

Les outils que vous allez aborder :

Meta ads Manager, Canva, Facebook Pixel, Meta Analytics, Hootsuite

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

EXP-RF05



LINKEDIN ADS

ATTIREZ DES PROSPECTS BTOB

Exploitez la puissance de LinkedIn pour atteindre les décideurs clés.

7 heures

Prérequis : Avoir des bases sur LinkedIn

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement de LinkedIn Ads et ses atouts BtoB.
- Créer des campagnes publicitaires performantes sur LinkedIn.
- Optimiser les annonces pour capter des leads qualifiés.
- Cibler précisément ses audiences (fonction, secteur, entreprise).
- Analyser les performances et ajuster ses campagnes.
- Maximiser son ROI grâce aux formats publicitaires adaptés.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à concevoir, lancer et optimiser vos campagnes LinkedIn Ads pour capter des leads qualifiés.

1. Découvrir LinkedIn Ads

- Présentation de la plateforme publicitaire LinkedIn
- Les différents formats : Sponsored Content, InMail, Ads Display
- Définir ses objectifs : notoriété, génération de leads, conversion
- Créer son compte et paramétrer le Campaign Manager
- Exemples de campagnes BtoB réussies

2. Créer et optimiser ses campagnes

- Rédiger des annonces percutantes
- Créer des visuels attractifs : Canva, vidéos courtes
- Définir son audience cible : secteur, fonction, entreprise
- Choisir le format adapté : carrousel, vidéo, InMail
- Techniques d'optimisation : A/B testing, retargeting

3. Analyser et ajuster ses campagnes :

- Interpréter les KPI : CPC, CPL, CTR
- Créer des rapports d'analyse
- Identifier les leviers d'optimisation
- Ajuster ses campagnes en fonction des résultats
- Adapter sa stratégie LinkedIn Ads pour 2025

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

LinkedIn Campaign Manager, Canva, LinkedIn Insight Tag, LinkedIn Analytics, Hootsuite

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

EXP-AT01

GOOGLE

ANALYTICS 4

Comprendre et maîtriser Google Analytics

 14 heures**Prérequis :** Connaître Google Analytics 4**Objectifs :**

- Paramétrer et gérer GA4
- Connaître les configurations d'un compte GA4
- Maîtriser l'environnement de travail GA4
- Comprendre et analyser la provenance et les variations du trafic de votre site web
- Tirer profit de toutes les possibilités offertes par Google Analytics 4 (event based)

Au cours de cette formation, vous apprendrez à mettre en place de l'analyse de données et découvrirez comment interpréter les données Analytics.

1 - La démarche analytique

- Enrichir son vocabulaire d'analyse
- Comprendre la démarche analytique
- Mettre en place des outils d'analyse
- Optimiser ses actions sur Google Analytics 4

2 - Les données récoltées

- Récolter des données qualitatives et quantitatives
- Mesurer l'importance de ces données
- Paramétrer des tableaux de bord (WPF) automatiques

3 - Les indicateurs clés de performance (KPIs)

- Identifier les indicateurs clés de performance
- Définir les objectifs pertinents
- Comprendre les différents taux

4 - Configurer Google Analytics

- Identifier les segments utilisateurs
- Comprendre les statistiques de base
- Consulter les différents rapports
- Paramétrer les liens UTM
- Prendre en main Google Analytics 4
- Configurer les événements et conversions dans GA4

Les outils que vous allez aborder :

Google Analytics 4, Google Data Studio (Looker Studio)

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

EXP-AT02

GOOGLE

TAG MANAGER

Comprendre et maîtriser Google Tag Manager

 7 heures

Prérequis : Connaître Google Tag Manager

Objectifs :

- Optimiser l'analyse de données d'un site web
- Découvrir Google Tag Manager (GTM)
- Configurer et installer l'outil
- Créer un plan de taggage
- Mettre en place les balises

Au cours de cette formation, vous comprendrez le fonctionnement de Google Tag Manager et saurez créer de manière autonome vos balises, variables et règles afin d'optimiser le tracking.

1 - Découverte et navigation dans Google Tag Manager

- Configuration de l'outil et du compte
- Installation sur site
- Découverte des containers, tags et balises
- Découverte des déclencheurs, variables et data layers

2 - Utiliser Google Tag Manager

- Déployer des tags
- Mettre en place des règles de déclenchement
- Définir des variables
- Mettre en place les pixels de tracking
- Mettre en place le tracking avec Google Analytics 4
- Gérer la collecte et l'exploitation des données

3 - Créer un plan de taggage

- Identifier les données stratégiques à collecter
- Mettre en place les balises
- Construire le plan de taggage

4 - Aller plus loin

- Le tag HTML personnalisé
- Les tags de retargeting
- Le tracking e-commerce
- La réécriture des variables

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

Google Tag Manager, Google Analytics

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Audit de votre présence sur internet et adaptation de la formation à vos besoins

EXP-AT03

GOOGLE

DATA STUDIO

Comprendre et maîtriser Google Data Studio - Looker Studio

 7 heures

Prérequis : Utiliser Google Analytics

Objectifs :

- Adopter une démarche analytique
- Mettre en place et configurer les outils d'analyses
- Définir des objectifs
- Récolter et analyser des données utilisateurs
- Identifier les indicateurs clés de performance (KPIs)

Au cours de cette formation, vous apprendrez à utiliser Google Data Studio et mettre en place de la visualisation de données et créer des rapports efficaces

1 - Les principes de la data visualisation

- Intérêt de la data visualisation
- Les bonnes pratiques de la data visualisation

2 - Découverte et navigation dans Google Data Studio

- Présentation de l'interface
- Organisation de l'outil
- Les fonctionnalités
- Les outils et templates
- Limitations de l'outil (gratuit/premium)
- Les différentes sources de données

3 - Créer un rapport

- Connexion à Google Analytics
- Créer son élément de rapport
- Ajouter les données
- Explorer les différents types d'élément
- Filtrage de rapport
- Partage de rapport

4 - Les bonnes pratiques

- Liaison avec Google sheet
- Placement des éléments
- Collaboration en équipe
- Modèle disponibles

Les outils que vous allez aborder :

Google Data Studio, Google Tag Manager, Google Analytics

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

EXP-GW01 ADOBE ILLUSTRATOR

Comprendre Illustrator et créer niveau débutant

 14 heures

Prérequis : Avoir le logiciel Adobe Illustrator

Objectifs :

- Comprendre les objectifs d'Illustrator
- Comprendre les différents outils et l'exportation
- Savoir paramétrer son document
- Savoir réaliser et reproduire des illustrations
- Comprendre l'interface et s'organiser

Au cours de cette formation, vous comprendrez le fonctionnement et l'interface d'Adobe Illustrator et saurez créer vos premières illustrations.

1 - Présentation d'Illustrator

- Comprendre l'utilisation d'Illustrator
- Comprendre le paramétrage du document
- Découvrir l'interface du logiciel
- Savoir organiser son travail sur Illustrator et la gestion des claques
- Naviguer et travailler sur Illustrator

2 - Créer sur Illustrator

- Comprendre et gérer les outils de création
- Créer du contenu pour le web ou impression
- Réaliser des illustration basiques
- Comprendre et utiliser la vectorisation
- Savoir reproduire une illustration avec les bons outils
- Gérer le masque d'écritage et le dégradé de formes sur illustrator

3 - Identité de marque

- Comprendre le processus de création de logo sur Illustrator
- Créer du contenu pertinent sur Illustrator
- Créer une charte graphique

4 - Aller plus loin

- Découvrir les outils plus avancé sur Illustrator
- Gérer les effets et aspects disponibles
- Exporter ses éléments sur Illustrator

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

Adobe Illustrator

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

EXP-GW02

ADOBE INDESIGN

Découvrir Indesign et réaliser ses premières mises en page

 7 heures

Prérequis : Avoir le logiciel Adobe Indesign

Objectifs :

- Comprendre les objectifs d'Indesign
- Savoir paramétrer son document
- Comprendre l'interface et savoir s'organiser
- Comprendre les différents outils l'exportation
- Savoir réaliser et reproduire des documents sur Indesign

Au cours de cette formation, vous comprendrez le fonctionnement et l'interface d'Adobe Indesign et saurez créer vos premières mises en page.

1 - Présentation d'Indesign

- Comprendre l'utilisation d'illustrator
- Comprendre le paramétrage du document
- Découvrir l'interface du logiciel
- Savoir organiser son travail sur Indesign et la gestion des claques
- Naviguer et travailler sur Indesign

2 - Créer sur Indesign

- Comprendre et gérer les outils de création
- Réaliser des mises en page basiques
- Savoir reproduire un document avec les bons outils
- Créer du contenu pour le web ou impression
- Automatiser sa création sur Indesign
- Comprendre les styles et nuanciers

3 - Exporter son travail

- Paramétrer son fichier pour l'exportation
- Exporter en interactif
- Comprendre les différents formats d'exportation

Les outils que vous allez aborder :

Adobe Indesign

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

EXP-GW03

ADOBE

PHOTOSHOP

Comprendre et gérer la retouche photo niveau débutant

 7 heures**Prérequis :** Avoir le logiciel Adobe Photoshop**Objectifs :**

- Comprendre les objectifs de Photoshop et ses paramètres
- Découvrir son interfaces et les outils
- Savoir organiser son travail sur Photoshop
- Découvrir la retouche photo et photomontages
- Apprendre à créer des gifs sur Photoshop

Au cours de cette formation, vous comprendrez le fonctionnement et l'interface d'Adobe Photoshop et saurez créer vos premières retouches photos, vos premiers montages et animations.

1 - Présentation de Photoshop

- Comprendre l'utilisation de Photoshop
- Comprendre le paramétrage du document
- Découvrir l'interface du logiciel
- Savoir organiser son travail sur Photoshop et la gestion des claques
- Naviguer et travailler sur Photoshop

2 - Retouches photos sur Photoshop

- Comprendre et gérer les outils de retouche
- Réaliser des montages basiques
- Reproduire une retouche photo avec les bons outils
- Gérer l'utilisation des masques
- Comprendre les filtres et les effets

3 - Créer un gif sur Photoshop

- Comprendre le processus de création de gif sur Photoshop
- Maîtriser le panneau de montage
- Animer et exporter son Gif sur Photoshop

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

Adobe Photoshop

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoin

EXP-GW04

ADOBE XD - FIGMA

Comprendre Adobe XD - Figma pour maquetter et prototyper niveau débutant

 7 heures

Prérequis : Avoir le logiciel Adobe XD - Figma

Objectifs :

- Comprendre l'utilisation d'Adobe XD (Figma) et ses avantages
- Découvrir son interface et les outils
- Créer une maquette de site internet et la prototyper
- Apprendre à créer des animations simples

Au cours de cette formation, vous comprendrez le fonctionnement et l'interface d'Adobe XD (Figma) et saurez créer vos premières maquettes et prototypes

1 - Présentation d'Adobe XD

- Comprendre l'utilisation d'Adobe XD (Figma)
- Comprendre l'interface et les outils
- Organiser son travail
- Définir ses plans de travail

2 - Maquetter un site internet

- Créer une maquette niveau débutant
- Comprendre les différentes lois à prendre en compte
- Appliquer les bonnes pratiques
- Prototyper sa maquette et l'exporter
- Partager son prototype

3 - Maquetter une application mobile

- Créer une maquette niveau débutant
- Comprendre les différentes lois à prendre en compte
- Appliquer les bonnes pratiques
- Prototyper sa maquette et l'exporter
- Partager son prototype

4 - Animation simples sur Adobe XD

- Comprendre le fonctionnement des animations sur Adobe XD (Figma)
- Réaliser des animations de boutons
- Réaliser d'autres types d'animations simples

Les outils que vous allez aborder :

Adobe XD, Figma

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoins

CANVA

CREEZ DES VISUELS EN TOUTE SIMPLICITE

Maîtrisez Canva pour concevoir des contenus visuels attractifs et professionnels.

 7 heures

Prérequis : Avoir un compte CANVA

Objectifs :

- Découvrir les fonctionnalités essentielles de Canva.
- Créer des visuels adaptés aux réseaux sociaux, présentations et supports imprimés.
- Maîtriser les gabarits et templates pour gagner du temps.
- Personnaliser des visuels en respectant une charte graphique.
- Collaborer et partager des créations avec une équipe.
- Exporter et optimiser ses créations pour différents formats.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à utiliser Canva pour créer des visuels engageants, des présentations impactantes et des supports marketing percutants.

1. Prise en main de Canva

- Créer un compte et découvrir l'interface
- Comprendre les différents formats (posts, stories, présentations)
- Utiliser les templates pour structurer ses visuels
- Importer et organiser ses ressources (images, logos, polices)
- Gérer les calques et les éléments graphiques

2. Créer des visuels attractifs

- Créer un post Instagram impactant
- Concevoir une présentation professionnelle
- Réaliser une affiche ou un flyer
- Intégrer des vidéos et animations
- Utiliser les fonctionnalités de retouche photo

3. Collaborer et exporter ses créations

- Partager des créations avec son équipe
- Utiliser les fonctionnalités de commentaires
- Exporter des visuels dans différents formats (PDF, PNG, MP4)
- Optimiser ses fichiers pour le web ou l'impression
- Créer un kit visuel pour une campagne marketing

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

Canva, Canva Pro, Pexels, Unsplash, Brand Kit

Spécificités de la formation :

- Formation dispensée en présentiel et/ou distanciel
- Adaptation de la formation à vos besoin

Une question sur ...

nos formations

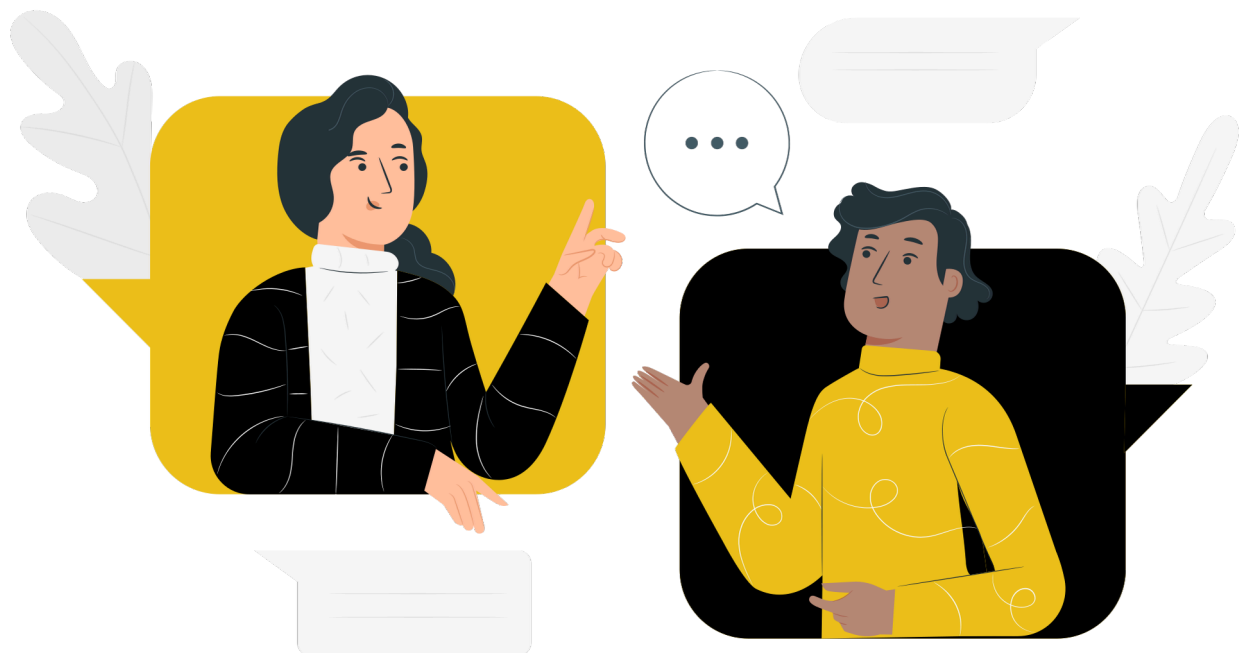
nos formateurs

nos services

nos tarifs



Envoyez-nous un message !

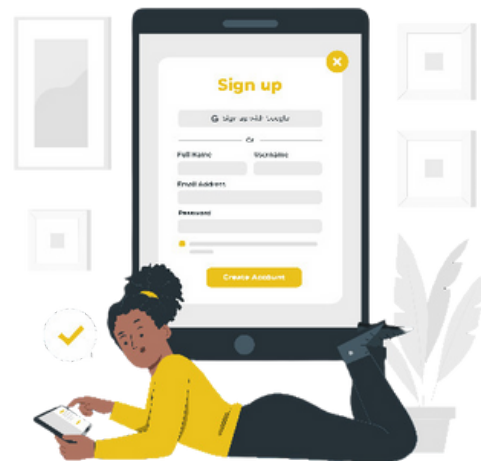


Comment s'inscrire ?

C'est tout simple !

Etape 1 - Prise de contact

Nous recueillons vos besoins de formations par mail, formulaire de contact, téléphone, en direct (ou même par pigeon voyageur).



Etape 2 - Brief

Lors d'un premier entretien (dans les 48h), nous déterminons ensemble vos objectifs, les délais et l'organisation pratique de la formation.

Etape 3 - Proposition

Nous vous concevons une formation sur-mesure et adaptée à vos besoins et vous envoyons les documents (devis, convention, programme..)

Etape 4 - Organisation

Vous acceptez notre proposition (ou vous avez reçu l'accord de l'Opco). Nous vous envoyons toutes les infos pratiques d'accès à la formation via l'extranet Digiforma.

Etape 5 - Formation

La formation se déroule en présentiel ou distanciel et est composée de cas pratiques, d'outils interactifs et d'exemples concrets. À l'issue de la formation, vous l'évaluez grâce à un questionnaire de satisfaction à chaud. L'ensemble du suivi, émargements, évaluation est digitalisé via notre outil Digiforma

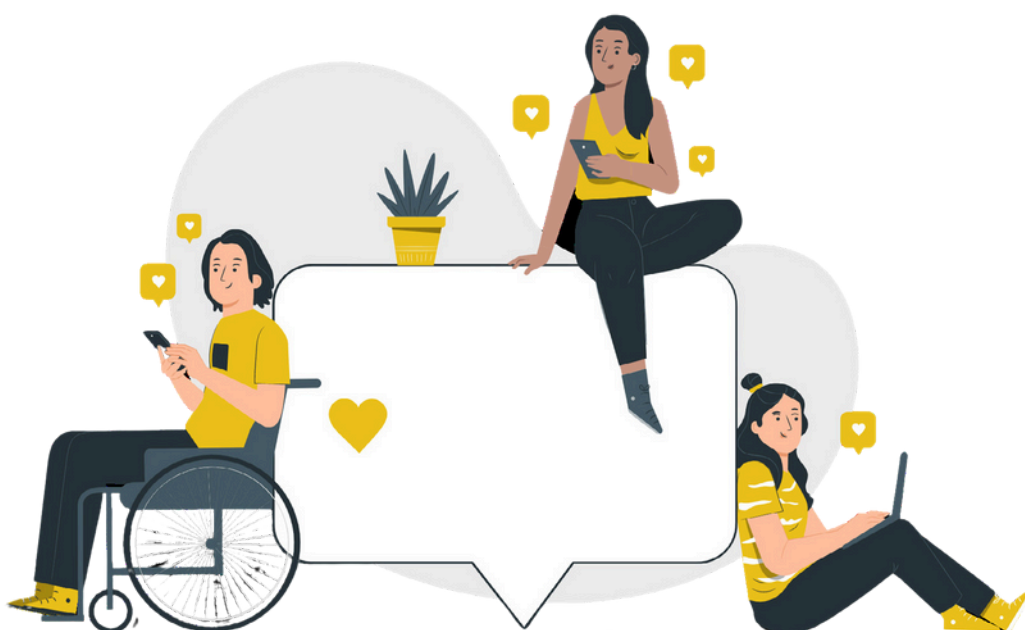
Etape 6 - Post Formation

Quelques semaines après la formation, nous vous transmettons un questionnaire à froid pour évaluer l'utilité de la formation, sa qualité et les bénéfices que vous en avez tiré.

Etape 7 - Evaluation

À la suite de la formation, nous vous transmettons une évaluation globale de la formation afin de faire ressortir nos axes d'amélioration.





Info handicap

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour accéder ou suivre une formation, N'hésitez pas à nous prévenir afin que nous puissions nous adapter et vous accueillir dans de bonnes et belles conditions. Thomas Lelievre est notre référent handicap que vous pouvez contacter à cette adresse : **thomas@exupery.io**

Pour plus d'informations pratiques sur l'organisme de formations, les modalités d'accès, le règlement intérieur et l'organisation des formations, n'hésitez pas à nous demander notre livret d'accueil.

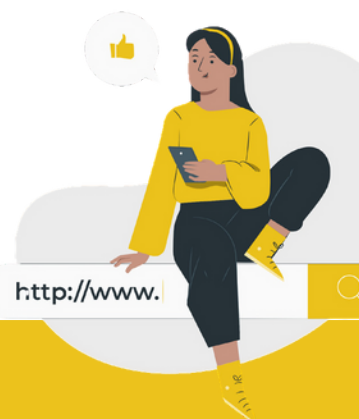
Allez, c'est parti !

Nos formations vous intéressent ?

Contactez-nous par téléphone au **06 70 75 16 74**

Ou par mail à **contact@exupery.io**

Vous pouvez également en savoir plus sur **exupery.io**



Rejoignez l'aventure comme eux l'ont fait

Solocal - Caroline Grenier

J'ai apprécié tout le programme, le formateur a un fil conducteur mais on ne s'en rend pas compte. Tout est fait à partir d'exemples très parlants et le formateur est très à l'écoute et répond à toutes nos questions. Formation très vivante bien qu'elle n'ait pas été faite en présentiel.

Zénith Nantes - Fanie Trecan

Formation au top du top ! Merci, j'ai pu mettre en œuvre mes nouvelles compétences rapidement, la formation est basée sur des cas pratiques concrets.

ADM - Ariane Guaita

Une équipe très pro, un accompagnement sur mesure et bienveillant, dans un lieu adapté. C'était un vrai plaisir. Je vous recommande chaleureusement. Axes d'amélioration ? très honnêtement je n'en vois pas car la formation était faite aux petits oignons et cela n'a pas de prix ! Exercices en direct, aide sur des supports d'entreprise. Tout y était !

Leroy Merlin - Mathias Leroy

Une formation concrète et adaptée à nos besoins ! Le plus étant la personnalisation de la formation adaptée à nos besoins.

Besoin d'un coup de pouce ?

Indépendant (micro-entreprise), gérant, TNS, salarié ou en période de recherche d'emploi, en reconversion, saviez-vous que vous pouviez faire financer vos formations ?

L'État prend en charge votre formation professionnelle **jusqu'à 100%**!

4 solutions possibles :

- Les **OPCO** (Les opérateurs de compétences)
- **Pôle emploi** (L'aide individuelle à la formation)
- Aides **régionales**
- **FNE ou FSE**

Contactez-nous pour plus d'informations

Nos partenaires de financement :

aFDas
DEMAIN SERA FORMATION

AKTO

Atlas OPCO

PCO EP
Opérateur de compétences
des Entreprises de Proximité

 **uniformation**



 **OPCO
Mobilités**


Constructys
Votre partenaire compétences

OCAPIAT

**opco
2i**
COMPÉTENCES
INDUSTRIES

**OPCO
SANTÉ**


AGEFICE

fifpl

Qualiopi
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a
été délivrée au titre de la
catégorie d'action suivante :
Action de formation



Formation & accompagnement en webmarketing

exupery.io