

Catalogue de formations

Marketing digital

Edition 2025

 **EXUPÉRY**

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

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

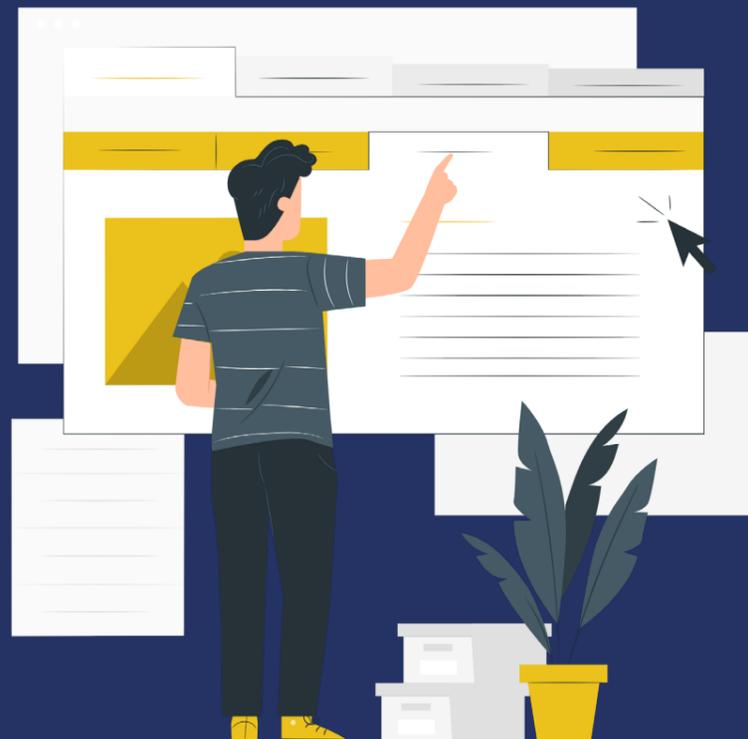
PRÉSENTATION

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 ?



Thomas, Dirigeant d'Exupéry



Depuis 2020, nous avons eu la chance d'accompagner et former plus de **2500 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'Exupéry pour accompagner 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 exupéry 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" *et super cools!*

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



Antoine Civel
Fondateur & Formateur
Expert Webmarketing



Laurène Lefèvre
Réseaux sociaux &
Marketing d'influence



Valentin Poussier
Webmarketing & SEO



Rémi Débreil
Webmarketing & SEO



Pierre Guilbaud
Growth marketing



Tristan Tornatore
Google Analytics
& Dev Web



Océane Louërat
Graphisme & Réseaux
sociaux



Vincent Durregne
Expert SEO / SEA /
Analytics



Aristide Riou
Google Analytics & Google
Tag Manager



Jérémy Pohu
Facebook Ads Expert



Olivier Pajuelo
SEO & Marketing Digital



Pierre Hello
Expert Web Analytics et
Tag management

+ 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.



N A N T E S

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 un audit 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 31](#)

Appréciées & recommandées

Note moyenne des formations délivrées depuis 2021

[Voir nos avis Google](#)

9,7/10



Qualiopi
processus certifié

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

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

Nos outils de formation

Chez Exupéry, nous utilisons des outils pratiques pour l'organisation et la dispense 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 énonçons 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 jours. 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 disposition de nos apprenants une salle dédiée à la formation (pour les formations dispensées en présentiel), des documents et supports projetés, des exposés théoriques, des études de cas concrets, des quiz en salle et des ressources mises à disposition à l'issue de la formation. (support de formation, fiches 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.



Marketing Digital

● Comprendre le Marketing Digital en 2023 - Page 19 EXP-MK01

Développer sa visibilité en ligne.

🕒 14 heures

Prérequis : Avoir un appétence pou le marketing digital

Objectifs :

- ✓ Enrichir votre culture digitale
- ✓ Développer votre visibilité sur internet (SEO, SEA, Business Profile)
- ✓ Utiliser les outils d'audit et d'analyse
- ✓ Connaître les termes et les bases d'un site internet

● Maîtriser le Marketing Digital en 2023 - Page 20 EXP-MK02

Etablir une stratégie digitale et analyser ses actions

🕒 14 heures

Prérequis : Comprendre le Marketing Digital

Objectifs :

- ✓ Mettre en place une stratégie digitale et 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

● Stratégies du Webmarketing en 2023 - Page 21 EXP-MK03

Comprendre les stratégies du webmarketing en 2023

🕒 7 heures

Prérequis : Connaissance des outils de marketing numérique

Objectifs :

- ✓ Connaître les différentes stratégies webmarketing
- ✓ Mettre en place sa stratégie digitale

Réseaux sociaux

● Exploiter le potentiel des réseaux sociaux en 2023 - Page 22 EXP-RS01

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

🕒 7 heures

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

Objectifs :

- ✓ Enrichir votre culture sur les réseaux sociaux et les nouveautés 2023
- ✓ Comprendre leur fonctionnement et leur algorithme (post, canva, calendrier éditorial)
- ✓ Mettre en place une stratégie digitale en choisissant les bons réseaux sociaux

LinkedIn

- **LinkedIn - Niveau débutant** - Page 23 EXP-RS02
Présentation du réseau et conseils sur le profil Expert LinkedIn
🕒 7 heures
Prérequis : Avoir un compte LinkedIn
Objectifs :
 - ✓ Découvrir LinkedIn et développer son profil sur le réseau
- **LinkedIn - Niveau intermédiaire** - Page 24 EXP-RS03
L'algorithme LinkedIn, création de contenu et prospection intelligente
🕒 7 heures
Prérequis : Niveau débutant - Connaître LinkedIn
Objectifs :
 - ✓ Comprendre l'algorithme et entrer dans une démarche proactive sur LinkedIn
- **LinkedIn - Niveau avancé** - Page 25 EXP-RS04
Growth, automatisation, génération de leads et prospection
🕒 14 heures
Prérequis : Niveau intermédiaire - Maîtriser LinkedIn
Objectifs :
 - ✓ Mettre en place l'automatisation sur LinkedIn et générer des prospects
 - ✓ Mettre en place de l'e-mail tracking
- **LinkedIn - Prospecter efficacement avec LinkedIn** - Page 26 EXP-RS04
Growth, automatisation, génération de leads et prospection
🕒 7 heures
Prérequis : Niveau avancé - Avoir de bonnes bases en prospection
Objectifs :
 - ✓ Améliorer ses pratiques de prospection sur LinkedIn

Le Référencement sur Google

- **Google Ads** - Page 27 EXP-RF01
La publicité sur le réseau de recherche
🕒 7 heures
Prérequis : Connaître Google Ads
Objectifs :
 - ✓ Réaliser les avantages de la publicité en ligne
 - ✓ Mettre en place une stratégie SEA
 - ✓ Savoir mesurer et optimiser ses performances
- **SEO** - Page 28 EXP-RF02
Tout connaître sur le référencement naturel
🕒 14 heures
Prérequis : Avoir des bases sur le SEO
Objectifs :
 - ✓ Maîtriser les notions du SEO
 - ✓ Mettre en place une stratégie d'optimisation du SEO en 2023
 - ✓ Utiliser les outils du SEO (Search Console, UberSuggest)
- **Google Business Profile** - Page 29 EXP-RF03
Tout connaître sur le référencement local
🕒 3,5 heures
Prérequis : Connaître Google Business Profile
Objectifs :
 - ✓ Comprendre et utiliser Google Business Profile
 - ✓ Savoir animer et gérer une fiche Google Business Profile
 - ✓ Mettre en place une stratégie de référencement local

Analyse de données / Tracking

● **Google Analytics 4** - Page 30 EXP-AT01

Comprendre et maîtriser Google Analytics

 14 heures

Prérequis : Connaître Google Analytics 4

Objectifs :

- Enrichir son analyse et entrer dans une démarche analytique
- Savoir identifier et mesurer les KPIs
- Comprendre et exploiter les données de Google Analytics

● **Google Tag Manager** - Page 31 EXP-AT01

Comprendre et maîtriser Google Tag Manager

 7 heures

Prérequis : Avoir une connaissance de Google Analytics

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement de Google Tag Manager
- Savoir intégrer Google Tag Manager à son site web & Google Analytics
- Utiliser les fonctionnalités avancées de Google Tag Manager

● **Google Data Studio (Looker Studio)** - Page 32 EXP-AT01

Comprendre et maîtriser Google Data Studio

 7 heures

Prérequis : Utiliser Google Analytics

Objectifs :

- Découvrir et savoir manipuler Google Data Studio
- Concevoir des tableaux de bord personnalisés et efficaces
- Gagner du temps avec Google Data Studio

Outils Collaboratifs

● **Google Workspace** - Page 33 EXP-OC01

Maîtriser Google Workspace & collaborer

 14 heures

Prérequis : Connaître Google Workspace

Objectifs :

- Réaliser les avantages du cloud computing
- Maîtriser Google Workspace et gérer la collaboration
- Optimiser le travail collaboratif sur les différents outils

● **Google Drive** - Page 34 EXP-OC02

Collaborer en ligne

 7 heures

Prérequis : Connaître Google Drive

Objectifs :

- Organiser son espace de travail sur Google Drive
- Connaître et différencier les outils et leurs usages
- Collaborer efficacement sur Google Drive

Graphisme & webdesign - Adobe

● **Illustrator | Créer niveau débutant** - Page 35 EXP-GW01

Découvrir illustrator et réaliser ses premières illustrations

 14 heures

Prérequis : Avoir le logiciel Illustrator

Objectifs :

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

● **Indesign | Créer niveau débutant** - Page 36 EXP-GW02

Découvrir indesign et réaliser ses premières mises en page

 7 heures

Prérequis : Avoir le logiciel Indesign

Objectifs :

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

Graphisme & webdesign - Adobe

● **Photoshop | La retouche photo niveau débutant** - Page 37 EXP-GW03

Comprendre et gérer la retouche photo et les animations sur Photoshop

 7 heures

Prérequis : Avoir le logiciel Photoshop

Objectifs :

- Comprendre l'utilisation de photoshop et ses paramètres
- Découvrir son interface et les outils
- Savoir organiser son travail sur Photoshop
- Découvrir la retouche photo et les photomontages
- Apprendre à créer des gif sur Photoshop

● **Adobe XD | Maquetter et prototyper | débutant** - Page 38 EXP-GW03

Comprendre Adobe XD (Figma) pour maquetter et prototyper niveau débutant

 7 heures

Prérequis : Avoir le logiciel Adobe XD

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
- Créer une maquette d'application mobile et la prototyper
- Apprendre à créer des animations simples sur Adobe XD

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-MK03

STRATÉGIES DU WEBMARKETING EN 2025

Comprendre les stratégies du webmarketing en 2025

 7 heures

Prérequis : Connaissance des outils de marketing numérique

Objectifs :

- Enrichir sa culture autour des fondamentaux du digital
- Appliquer une stratégie webmarketing
- Elaborer une stratégie webmarketing en 2023
- Actionner des leviers de conversion et de fidélisation de la clientèle

*Au cours de cette formation, vous apprendrez les **différentes stratégies du webmarketing** et leur mise en application.*

1 - Les fondamentaux du Webmarketing et ses stratégies

- Connaître les notions clefs
- Comprendre l'enjeu du digital
- Déterminer une tendance
- Connaître les stratégies webmarketing
- Définir ses objectifs
- Appréhender la méthodologie AARRR

2 - Le site internet dans votre stratégie

- Définir les objectifs de son site internet
- Orienter votre projet web
- Optimiser le contenu de son site internet
- Maîtriser les balises de codage

3 - Le moteur de recherche

- Comprendre le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Comprendre la page de résultat
- Identifier l'intérêt d'une stratégie pour le positionnement d'un site internet
- Google Business Profile dans les résultats

4 - Le référencement

- Comprendre le SEO et SEA
- Réaliser une étude de mots clés
- Déterminer une tendance
- Mettre en place un plan d'optimisation SEO

Les outils que vous allez aborder :

Google Trends, Google Business Profile, Google Alerte, 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 2023)
- Choisir les bon canaux (réseaux sociaux)
- Comprendre les algorithmes et fonctionnalités de chaque plateforme
- Mettre en place une stratégie digitale pertinente en 2023

*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 2023
- Connaître les chiffres clés des réseaux sociaux
- Identifier les objectifs de chaque réseau social
- Les cibles et tonalités de rédaction

2 - Mise à jour sur les réseaux sociaux

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

3 - Stratégies et bonnes pratiques

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

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 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 prospects
- 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

LINKEDIN AVANCÉ

Growth, automatisation, génération de leads et social selling

🕒 14 heures

Prérequis : Niveau intermédiaire - Maîtriser LinkedIn

- Objectifs :**
- Comprendre le growth marketing
 - Mettre en place un tunnel d'acquisition automatique
 - Automatiser le sourcing de prospects
 - Générer des prospects sur LinkedIn
 - Mettre en place l'e-mail tracking

Au cours de cette formation, vous apprendrez **les notions du growth marketing et comment automatiser vos actions sur LinkedIn pour générer des leads.**

1 - Le growth marketing

- Comprendre le growth marketing
- Utiliser le vocabulaire du growth
- Définir ses objectifs
- Utiliser la méthodologie AARRR
- Mesurer ses résultats
- Mettre en place une stratégie de social selling

2 - Automatisation et génération de leads

- Trouver des adresses mails - téléphone
- Enrichir une base de donnée de leads
- Utiliser Waalaxy et DropContact
- Paramétrer des scénarios
- Lancer une campagne de scraping
- Préparer un message personnalisé
- Récolter des e-mails et numéros de téléphones

3 - Social Selling & Inbound Marketing

- Exploiter les nouvelles commerciales pour s'informer sur ses clients et prospects
- Notion de groupe sur LinkedIn - Participer et être actif et référencé comme acteur du milieu
- Stratégie de page "Entreprise" Vs page "Perso"
- Stratégie de contenu sur LinkedIn

Les outils que vous allez aborder :

LinkedIn, Walaxy, Inmail, DropContact, Yamm, Hubspot, Kaspr, 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-RS03

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

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

LinkedIn, 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

SEA

RÉFÉRENCIEMENT PAYANT

La publicité sur le réseau de recherche

 7 heures

Prérequis : Avoir des bases sur le SEA

Objectifs :

- Comprendre les intérêts et les avantages de la publicité en ligne en 2023
- Configurer ses propres campagnes publicitaires
- Mettre en place une stratégie SEA
- Savoir mesurer et optimiser ses performances

Au cours de cette formation, vous apprendrez le **fonctionnement de la publicité sur le réseau de recherche**, les **différentes stratégies d'enchères**, la **configuration des campagnes et leur tracking**.

1 - Maîtriser Google Ads et ses caractéristiques

- Distinguer publicité traditionnelle vs Ads
- Identifier les annonces sur la SERP
- Connaître le coût d'une campagne
- Connaître les 5 règles d'or d'une annonce Ads efficace
- Déterminer son niveau de qualité

2 - Configuration des campagnes et stratégies

- Configurer son compte Google Ads
- Respecter la chaîne de valeur
- Distinguer les types de campagnes
- Utiliser l'outil de planification de mots clés
- Utiliser Ad Planner pour le réseau display
- Mettre en place un ciblage pertinent
- Comprendre et définir sa stratégie d'enchère
- Choisir le type de campagne pertinent

3 - Mesurer et optimiser ses performances

- Contrôler ses mots clés
- Analyser ses résultats
- Connaître et analyser la concurrence

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

EXP-RF02

SEO

RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

Tout connaître sur le référencement naturel

 14 heures

Prérequis : Avoir des bases sur le SEO

Objectifs :

- Maîtriser les notions du SEO en 2023
- Connaître et utiliser les Core Web Vitals de Google
- Mettre en place une stratégie d'optimisation du SEO
- Utiliser les outils du SEO en 2023

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 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
- Comprendre l'interface de la fiche GBP
- Reconnaître un GBP bien référencé
- 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-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-OC01

GOOGLE WORKSPACE

Maîtriser Google workspace et collaborer

🕒 14 heures

Prérequis : Connaître Google Workspace**Objectifs :**

- Adopter une démarche de travail collaboratif
- Comprendre être mettre en place l'espace de
- travail Google Workspace
- Maîtriser les outils de bureautique

Au cours de cette formation, vous comprendrez le **fonctionnement de Google Workspace** et saurez **mettre en place votre travail collaboratif efficacement**.

1 - Présentation de Google Workspace

- Comprendre l'avantage du cloud computing
- Identifier les différents types de compte
- Connaître les fonctionnalités
- Utiliser les applications / outils
- Gérer le mode hors connexion

2 - Gmail - La messagerie

- Présentation de l'interface
- Créer et envoyer un message
- Gérer ses messages (traiter , organiser, mise
- en place de règles)
- Gérer les paramètres de la messagerie

3 - Google Agenda, Google Meet & contacts

- Gestion de l'agenda
- Créer, modifier, supprimer un événement
- Gérer les contacts
- Organiser des réunions en ligne

4 - Google Drive

- Découverte de l'interface
- Organisation des dossiers
- Comprendre les règles de partage
- Maîtriser les fonctions principales

5 - Outils de bureautique

- Google Docs
- Google Sheets
- Google Slides
- Google Forms

Les outils et réseaux que vous allez aborder :

Google G Suite (Google drive, Google meet, Google Agenda, Google docs, Google sheets, Google slides, Google forms, Gmail), Google Chrome

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-OC02

GOOGLE DRIVE

Collaborer en ligne

🕒 7 heures

Prérequis : Connaître Google Drive**Objectifs :**

- Adopter une démarche de travail collaboratif
- Comprendre et gérer le partage de documents
- Savoir organiser son drive et gérer les droits d'accès aux fichiers.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à utiliser Google Drive et **stocker et collaborer en ligne en comprenant les avantages du cloud computing**.

1 - Présentation de l'outil

- Comprendre l'intérêt du cloud computing
- Découverte de l'interface
- Paramétrer Google Drive
- Organiser des dossiers
- Connaître les règles de partage
- Utiliser la barre de recherche
- Identifier les volets de navigation
- Maîtriser les fonctionnalités principales

2 - Collaborer sur Drive

- Gérer les dossier sur Google Drive
- Créer des dossiers
- Ajouter des documents (création / importation)
- Organiser son Drive en couleurs
- Gérer la collaboration
- Attribuer des droits d'accès
- Gérer la visibilité des documents
- Gérer le principe de partage (lien - email)
- Activer le mode hors connexion

Les outils que vous allez aborder :

Google Chrome, Google Drive

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

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
- Réaliser des illustration basiques
- Savoir reproduire une illustration avec les bons outils
- Créer du contenu pour le web ou impression
- Comprendre et utiliser la vectorisation
- Gérer le masque d'écrtage 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
- Savoir 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

Une question sur ...

nos formations

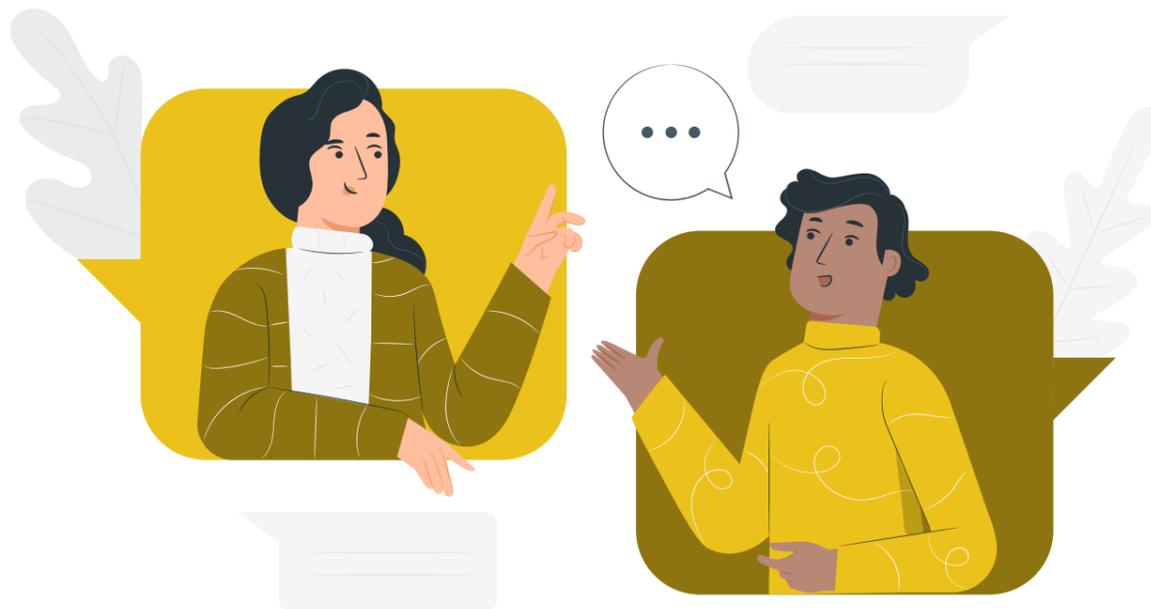
nos formateurs

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'Opcv). Nous vous envoyons toutes les infos pratiques d'accès à la formation via l'extranet Digiforma.

Etape 5 - Formation

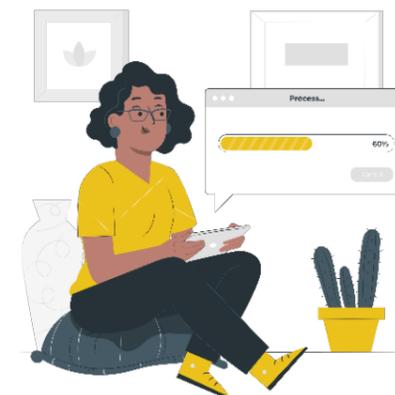
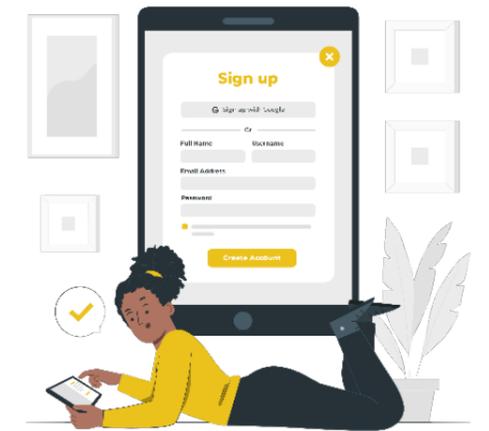
La formation se déroule en présentiel ou distanciel et est composée de cas pratiques, d'outils interactifs et d'exemples concrets. À l'issue de la formation, vous l'évaluez grâce à un questionnaire de satisfaction à chaud. L'ensemble du suivi, émargements, évaluation est digitalisé via notre outil Digiforma

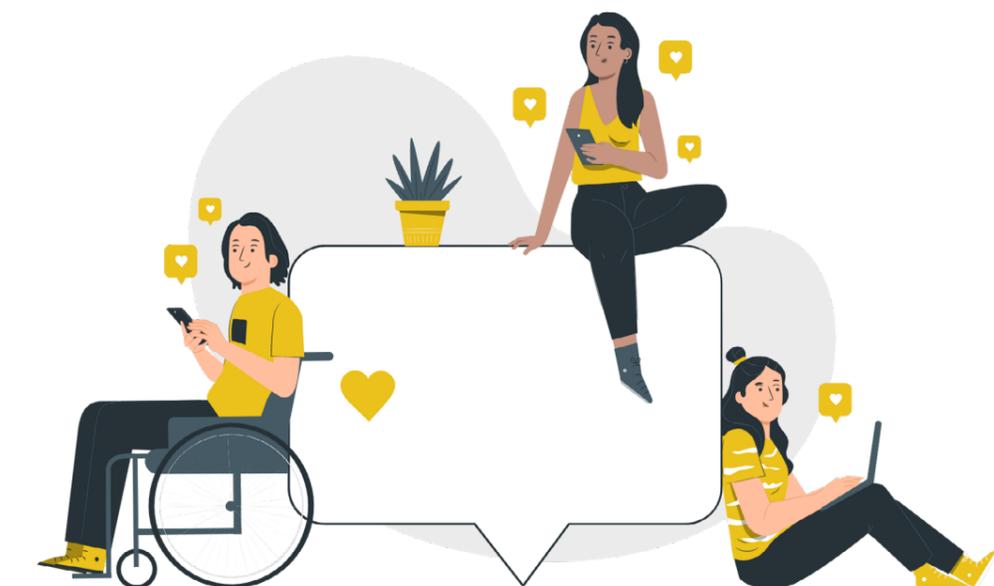
Etape 6 - Post Formation

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 thomas@exupery.io

Vous pouvez également en savoir plus sur [exupery.io](http://www.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.

ADM - Ariane Guaita

Une équipe très pro, un accompagnement sur mesure et bienveillant, dans un lieu adapté. C'était un vrai plaisir. Je vous recommanderai 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 !

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.

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**

Contactez-nous pour plus d'informations

Nos partenaires de financement :

aFDas
DEMAIN SERA FORMATION

AKTO

Atlas
OPCO

OPCO EP
Opérateur de compétences
des Entreprises de Proximité

unifformation



OPCO Mobilités



Constructys
Votre partenaire compétences

CAPIAT

OPCO 2i
COMPÉTENCES
INDUSTRIELLES

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

Tous droits réservés. Mise en page Exupéry