



Formation communication digitale : communiquer sur internet pour développer son entreprise et acquérir de nouveaux clients

Au-delà des outils et méthodes de communication et de marketing traditionnels, il s'agit au travers de cette formation de permettre aux apprenants de développer des compétences spécifiques au digital : savoir communiquer en ligne et maîtriser les réseaux sociaux. Ce besoin en compétences s'est fortement exprimé avec le contexte sanitaire Covid qui a transformé nos manières de travailler. Aujourd'hui avoir une présence en ligne est devenu quasi indispensable pour développer son activité entrepreneuriale.

Durée et modalités

- 4h de vidéos préenregistrées + 12h de formation en visioconférence + 60h de travail personnel – soit un total de 76h réparties sur 20 semaines (5 mois)
- Formation dispensée en groupe avec parcours individualisé pour chaque apprenant
- Maximum 8 apprenants par session
- En journée
- L'inscription à la formation est possible **jusqu'à 3 jours** avant le début de la formation pour les **entrepreneurs en autofinancement** et jusqu'à **14 jours** avant le début de la session de formation pour les personnes passant par **le CPF** et pour **les particuliers** afin de respecter les délais de prises en charge de la plateforme EDOF ainsi que le délai de rétractation légal
- Le tarif est de 5 mensualités de 380€ TTC ou bien 1800€ TTC pour un paiement comptant (réduction de 100€ appliquée)

Accessibilité

- La formation est totalement en ligne et est donc accessible à toute personne à mobilité réduite.
- **L'organisme de formation recommande au participant de signaler, dès son inscription, la nature de son handicap** ainsi que ses besoins spécifiques, afin de l'accueillir dans des conditions optimales. Si l'organisme de formation n'est pas en mesure d'accueillir un bénéficiaire en situation de handicap, il sera orienté vers un organisme partenaire.



Profils des stagiaires

- Entrepreneurs de la prestation de services souhaitant lancer et développer leur entreprise en ligne (thérapeutes, professeurs de yoga, freelances...).

Prérequis

- **Aucune compétence, diplôme ou expérience préalable ne sont requis pour suivre cette formation**
- L'entrée en formation sera validée suite à un échange par mail ou un entretien téléphonique, validant la cohérence du contenu de la formation face aux besoins et aux acquis de chaque apprenant.

Objectifs pédagogiques

- Être capable de poser les fondations de son entreprise : vision, mission, valeurs, pourquoi, cible
- Connaitre sa cible pour proposer une offre en phase avec son marché
- Mettre en place des offres de services pertinentes et rentables
- Être capable de déployer son offre sur les réseaux sociaux de façon convaincante pour générer un flux régulier de clients
- Mettre en place sa stratégie de communication digitale
- Maîtriser l'utilisation technique d'Instagram afin d'utiliser ce réseau comme canal d'acquisition de clients
- Être capable de s'organiser pour communiquer sur internet de façon efficace



Contenu de la formation

- **Module 1 : poser les fondations de son entreprise**
 - Qu'est-ce que le personal branding et comment l'utiliser pour communiquer ?
 - Définir la vision et les missions de ton entreprise
 - Expliciter tes valeurs d'entreprise
 - Découvrir ta zone de génie
- **Module 2 : connaitre sa cible pour proposer une offre en phase avec son marché**
 - Connaitre son client idéal
 - Découvrir ou préciser son positionnement
 - Construire une offre en phase avec le marché
 - Définir sa proposition de valeur
- **Module 3 : se faire connaitre en ligne**
 - Optimiser son profil Instagram
 - Comprendre les statistiques et savoir les interpréter
 - Connaitre les différents formats de contenu
 - Utiliser et créer des stories à la une
 - Comprendre le principe d'Instagram
- **Module 4 : mettre en place sa stratégie de communication digitale**
 - Créer des visuels efficaces et percutants
 - Utiliser Canva et des templates fournis pour créer ses visuels
 - Savoir écrire des légendes
 - Apprendre à utiliser les stories
 - Savoir réfléchir au contenu à poster en story
- **Module 5 : vendre ses services en ligne**
 - Comprendre le principe de la vente sur Instagram
 - Mettre en place le parcours client
 - Lancer son offre
 - Créer des posts et des stories de vente



- Créer une page de vente pour son site internet
 - Savoir mener un appel découverte pour présenter son offre
 - Savoir mettre en place un système de réception des paiements en ligne via Stripe ou formator.io
-
- **Module 6 : communiquer de façon efficace**
 - Être capable de s'organiser et de planifier son temps
 - Définir ses objectifs et les accomplir
 - Comprendre et adopter la posture d'entrepreneure sur la durée pour rester motivé



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Laura Chevalier, formatrice et consultante, est chargée de communication et créatrice de sites internet depuis 2017. Aujourd'hui elle accompagne des dizaines de jeunes entrepreneurs à développer leur entreprise en ligne grâce à la mise en place d'outils numériques pertinents et efficaces. Sa pédagogie réside dans une utilisation des outils numériques au service des besoins en communication de l'entreprise c'est-à-dire une communication éthique et minimaliste.

En effet, le public ciblé, dont la communication n'est pas une compétence développée, doit être en mesure d'être autonome et de gérer seul sa communication après la formation, sans que cela n'empiète sur le temps de travail qu'il a pour sa clientèle

Moyens pédagogiques et techniques

- Les cours théoriques se présentent sous un format vidéo sur une plateforme d'e-learning accessible 24h/24 et 7j/7 pour permettre au stagiaire de suivre la formation de manière autonome et à son rythme d'apprentissage.
- Des supports pédagogiques et cahiers d'exercices pour aider le stagiaire à mettre en application les points abordés en formation
- Un point est fait via une réunion en visioconférence toutes les 2 semaines avec les stagiaires pour approfondir les connaissances apprises et les aider à les mettre en application.
- Chaque module comporte des mises en pratique qui seront validées par la formatrice.
- La formatrice est disponible du lundi au vendredi pour accompagner les apprenants et répondre à leurs questions via une messagerie en ligne.
- Le stagiaire doit disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet.



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

- Relevé de visionnage et de connexion des vidéos via la plateforme elearning
- Chaque module se termine par un Quiz afin de vérifier l'assimilation des connaissances
- Chaque module comporte également un formulaire permettant d'évaluer le cheminement de l'apprentissage
- Les étapes clés sont validées par la mise en pratique vérifiée par la formatrice
- Suivi du lundi au vendredi par questions/réponses via une messagerie en ligne
- Point toutes les 2 semaines par visioconférence
- Formulaires d'évaluation de la formation à la fin de la formation ; puis 3 et 6 mois après la fin de la formation afin d'apprécier les retombées pour le stagiaire
- Attestation de fin de formation délivrée en fin de formation et reprenant les résultats aux quiz et l'assiduité tout au long de la formation

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :

- Conduire des actions de communication en ligne pour promouvoir ses offres
- Acquérir des clients en ligne grâce à un profil Instagram optimisé
- Organiser au quotidien sa communication et son activité entrepreneuriale
- Évaluer et ajuster ses actions pour s'assurer de leur efficacité

Les points forts de la formation

- Un accompagnement individualisé par une entrepreneure spécialisée dans la communication digitale pour les entrepreneures du bien-être depuis 2017
- Des supports pédagogiques et cahiers d'exercices pour aider le stagiaire à mettre en application les points abordés en formation
- Une boîte à outil digitale pour permettre au stagiaire d'avancer en autonomie à l'issue de la formation
- Des outils pédagogiques éthiques et écologiques