

Catalogue des formations A SMART WEB 2019

Axe Transition numérique

Acquisition client. Module : Tunnel d'acquisition digitale

Ref : TRNUM-01N1

Objectifs

Cette formation est destinée aux entreprises qui désirent utiliser internet pour se développer, mise en œuvre leur transition numérique d'une de leurs activités en particulier l'acquisition de clients et de prospects.

A l'issue de la formation, le stagiaire aura une connaissance détaillée et appliquée des différentes opportunités que permet d'internet, en particulier sur les opportunités qu'ouvrent le e-marketing.

Le participant mettra ses connaissances à jour sur les usages permis par les technologies d'internet et aura une présentation sur les tendances actuelles des réalisations. L'objectif est d'actualiser les connaissances sur les outils de communication.

Le participant sera introduit aux notions de transition numérique par le marketing digital pratique sur deux de ses composantes : l'email marketing et le trigger marketing.

Le principe de ces séances de formation est que le stagiaire puisse définir et initier une campagne d'acquisition client et démarrer en autonomie une campagne. L'objectif est également de permettre au stagiaire de comprendre tous les tenants et aboutissants pour lui permettre de gérer et de coordonner des prestations d'externalisation de manière efficace.

Cette formation comprend une partie technique et de conception graphique. L'objectif n'est pas de former le stagiaire pour devenir, en quelques heures, infographiste ou UX designer (concepteur d'interface et d'expérience utilisateur) mais de lui permettre de réaliser un travail minimum à périmètre maîtrisé avec l'aide et l'expérience du formateur dans ces domaines.

Programme de formation

- Connaître les fondamentaux du e-marketing et de l'acquisition client par les canaux internet.
- Connaître les différents outils de l'e-marketing pour choisir ceux qui sont les mieux adaptés à son projet.
- Ébaucher et définir une stratégie digitale et de transition numérique.
- Connaître les principes de la segmentation et de la qualification client.
- Connaître les principes et conduire d'une étude de marché simple.
- Utiliser une plateforme logicielle spécialisée pour coordonner l'acquisition client digitale.
- Apprendre à constituer une base de prospection.
- Apprendre faire une étude de marché simple.
- Apprendre exploiter une étude de marché simple.

Prix : 1800 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 4

Acquisition client. Module : E-Mailing

Ref : TRNUM-02N1

Objectifs

Cette formation est destinée aux entreprises qui désirent utiliser internet pour se développer et faire leur transition numérique pour une de leur activité, et faire de l'acquisition de clients et de prospects.

A l'issue de la formation, le stagiaire aura une connaissance dans les détails des différentes opportunités d'internet, en particulier sur les opportunités du e-marketing.

Le participant mettra ses connaissances à jour sur les usages permis par les technologies d'internet et aura une présentation sur les tendances actuelles des réalisations. L'objectif est d'actualiser les connaissances sur les outils de communication.

Le participant sera introduit aux notions de transition numérique par le marketing digital pratique d'une de ses approches que sont l'email marketing et le trigger marketing.

Le principe de ces séances de formation est que le stagiaire puisse définir et initier une campagne d'acquisition client et démarrer en autonomie une campagne. L'objectif est également de permettre au stagiaire de comprendre tous les tenants et aboutissants pour lui permettre de gérer et de coordonner des prestations d'externalisation de manière efficace.

Cette formation comprend une partie technique et de conception graphique. L'objectif n'est pas de former le stagiaire pour devenir, en quelques heures, infographiste ou UX designer (concepteur d'interface et d'expérience utilisateur) mais de lui permettre de réaliser un travail minimum et correct avec bien entendu l'aide et l'expérience du formateur dans ces domaines. Programme de formation

Programme de formation

- Connaître les fondamentaux du marketing et de l'acquisition client.
- Connaître les principes de la segmentation et de la qualification client.
- Connaître les principes d'une étude de marché.
- Apprendre à constituer une base de prospection.
- Connaître les principes de base de l'emailing.
- Apprendre faire une étude de marché simple.
- Apprendre à lancer une campagne d'acquisition client par emailing.
- Utiliser un outil d'emailing de masse : « Mailchimp » ou « Campaign monitor ».

Prix : 1800 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 4

Axe Bureautique, productivité, communication

Initiation à la création de présentations projets professionnelles (keynotes)

ref : com-03N...

Objectifs

Cette formation est destinée aux personnes qui souhaitent réaliser des présentations. Le participant sera formé aux fonctions de bases du logiciel Keynote sur Mac OS X et sur la retouche d'images et d'illustration.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Réaliser une présentation Keynote à l'aspect professionnel
- Connaître les différents logiciels de retouche d'image et d'illustration disponibles
- Manipuler et modifier des images sur Photoshop
- Manipuler et modifier des images sur Illustrator

Programme de formation

- Présentation de Keynote
- Présentation des différentes possibilités logicielles de création de contenu multimédia
- Manipulation de d'Adobe Photoshop. Correction et modification d'images à destination de Keynote
- Manipulation de d'Adobe Illustrator. Correction et modification d'images à destination de Keynote
- Création de diapositives sur Keynotes avec gestions des imports multimédias et transitions
- Travaux pratiques

Prix : 600 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 4

Initiation à la création de supports de conférence et de cours sur Keynote (MacOS) modernes. Intégration et retouches d'images et vidéos.

Objectifs

Cette formation pratique permettra aux participants de mettre en forme leurs présentations sous une forme moderne en utilisant des modèles visuels efficaces. L'insertion et la manipulation de photographies et de vidéos.

L'accent est également mis sur la productivité. Le participant pourra réaliser des cours et des supports de conférence le plus rapidement, sans stress avec une maîtrise de la présentation.

La formation permettra au participant d'insérer et de faire évoluer ses présentations avec des contenus médias et textes « sans tout casser » et de réutiliser des éléments pour aller plus vite.

Prix : 600 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 6

Réalisation de supports d'information et de communication. Formulaire, traitement image, diaporama.

ref COM-01N...

Objectifs

Cette formation est destinée aux personnes qui souhaitent réaliser des supports de communication et d'information dans le cadre de l'accueil de leurs clients. Le niveau 1 débutant aborde les bases et les principes de réalisation de supports de présentation et une initiation aux logiciels bureautiques, de retouche d'images et d'illustration.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Connaître les différentes terminologies nécessaires à la réalisation d'un support de communication.
- Identifier les éléments clés pour le contenu rédactionnel.
- Structurer et rédiger le contenu rédactionnel.
- Prise en main des logiciels de retouche d'image et d'illustration.
- Manipuler et modifier des images sur Photoshop.
- Manipuler et modifier des images pour faire des diaporamas.
- Réaliser des formulaires numériques.

Programme de formation

- Introduction à la réalisation de supports de communication.
- Présentation du processus de réalisation d'un support de communication.
- Structuration des idées et détermination du contenu rédactionnel.
- Présentation de l'outil Xmind (carte heuristique pour organiser les idées).
- Atelier pratique de production de contenu rédactionnel.
- Introduction à la création de formulaires avec les outils bureautique word et Excel.
- Introduction à l'export des formulaires en ligne pdf.
- Atelier Pratique Formulaire.
- Introduction à la manipulation des images et des illustrations.
- Notions élémentaires de manipulation d'images et illustrations sur logiciels Photoshop

Prix : 600 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 6

Réalisation d'un diaporama et publication vidéo support.

ref COM-02N1

Objectifs

Cette formation est destinée aux personnes qui souhaitent réaliser des supports de communication et d'information dans le cadre de l'accueil de leur clients. Le niveau 1 débutant aborde les bases et les principes de réalisation de supports de présentation et une initiation aux logiciels bureautiques, de retouche d'images et d'illustration.

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Réaliser un support de présentation diaporama.
- Exporter et publier sur différents supports vidéo pour affichages multiples (télévision, internet).

Programme de formation

- Introduction du logiciel de diaporama
- Préparation des ressources nécessaires (rédactionnel, images)
- Introduction au Storyboarding
- Atelier pratique

Prix : 600 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 6

Prise en main de l'environnement MacOs, appareils mobiles (iphone, Ipad) et cloud Apple.

Objectifs

La formation a pour objectif de permettre au participant de travailler en continu sur ses différents périphériques : son ordinateur de bureau, sa tablette et son smartphone. La clé angulaire de productivité est de permettre au participant d'accéder à ses données en continu dans son environnement professionnel et en déplacement.

Prix : 450 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 6

Maitriser l'environnement informatique et prise en main des ordinateurs et des périphériques pour un meilleur usage professionnel (mobiles, tablettes).

Objectifs

La formation a pour objectif de permettre aux participants de maitriser les différentes tâches quotidiennes du cabinet en dehors du logiciel métier. L'accent est mis sur la productivité, une utilisation sécurisée de l'informatique, l'accès aux données et la préservation de données professionnelles, la sauvegarde des données, le partage en réseaux.

Les types d'ordinateurs concernés Apple MacOS et Microsoft Windows.

Prix : 450 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 6

Smartphones

Cette formation est destinée à tout public. Le participant fera la découverte et l'apprentissage du smartphone. La formation lui permettra d'être plus à l'aise avec son smartphone. La formation permettra au participant de connaître les fonctionnalités pratiques souvent ignorées et négligées de son smartphone.

Objectifs

- Résoudre les problèmes d'utilisation quotidienne.
- Sécuriser l'utilisation et protéger les données personnelles.
- Emails, Photos, partager, sms, appels vidéos.
- Astuces d'utilisation.
- Informations pour mieux connaître le Smartphone.
- Aborder les utilisations possibles.
- Echanges et partage d'expériences.

Programme de formation

- Etude des différents smartphones (iphone, Android, Windows).
- Les différences et leurs conséquences (iphone/Android).
- Protéger mes données (sauvegarde / restauration).
- Mettre à jour le téléphone.
- Maitriser la connexion à l'internet sur smartphone : Opérateur, Wifi, Roaming.
- Les utilisations de base : téléphone, texto, emails, photographie, réseaux sociaux, navigation internet, la musique.
- Echanger, partager des données : fichiers, contacts.
- Connecter mon smartphone à un ordinateur.
- Connaître les applications gratuites, payantes, conserver ses achats.
- Le smartphone dans mon quotidien et dans mes déplacements : GPS, aide, santé.
- Connaître des objets connectés.
- Partager et enrichir son expérience avec le groupe.

Prix : 450 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 6

Axe Productivité. Développer la Croissance d'entreprise via Internet, Marketing digital, réseaux sociaux et mobiles

Intelligence et transition digitale. Internet – Réseaux sociaux

Objectifs

Cette formation est destinée aux entreprises qui désirent relever les défis du numérique et du digital. L'objectif est d'accompagner les ressources humaines de l'entreprise à gérer en interne le site internet de l'entreprise, mettre à jour gérer un intervenant externe.

A l'issue de la formation, les participants seront autonomes dans l'utilisation et dans la mise à jour de leurs outils internet.

Assurer la réussite de son projet en exploitant pleinement internet les smartphones et tous les outils de webmarketing

PROJ-04N...

Objectifs

Cette formation est destinée aux personnes qui souhaitent assurer la réussite de leur projet en exploitant tous les nouveaux outils d'analyse, internet, les réseaux sociaux et les nouvelles opportunités offertes par les technologies mobiles (smartphones) et nouveaux usages.

A l'issue de la formation, le stagiaire aura une connaissance dans les détails des différentes opportunités d'internet et des nouvelles technologies et usages.

Le participant mettra ses connaissances à jour sur les usages permis par les technologies d'internet et aura une présentation sur les tendances actuelles des réalisations. L'objectif est d'actualiser les connaissances sur les outils de mise en œuvre d'un plan de croissance d'un projet.

Le participant sera introduit à la notion de Lean market et à l'approche stratégique de test marché afin d'appréhender les bénéfices de cette approche sur un projet. Cette démarche est très utilisée dans les projets innovants et startups. Elle s'applique très bien à un projet exigeant.

A l'issue de la formation le participant se capable :

- D'avoir une vision panoramique de l'éventail des outils et des technologies à sa disposition
- De caractériser les différentes étapes de son projet dans un projet digital de A à Z.
- D'élaborer un plan de communication digitale adapté à ses besoins.
- De déterminer des éléments clés de sa communication digitale de son projet.
- De gérer un projet du début, de la chaîne de valeur, à l'accès marché et la fidélisation.

Cette formation s'inscrit au sein d'un ensemble de formation qui couvre l'intelligence digitale.

Déroulement pédagogique

- Introduction générale à l'intelligence digitale, méthode Growth Digital, Lean market.
- Présentation des opportunités de la transition digitale.
- Présentation des outils de communication digitale: sites internet, smartphones.
- Présentation des outils d'analyse et de marketing Google Adwords, Facebook, et consorts.
- Présentation des méthodes digitales de construction de la valorisation de valeur ajoutée
- Cas d'étude : définir un projet de croissance et d'accès marché dans une optique de développement par le digital.
- Cas d'étude Google Adwords.

Prix : 1200 € / participant (sans TVA. Exonéré). Minimum : 2 participants. Maximum 4