

CATALOGUE DES FORMATIONS

CRĒALYZ
entreprendre autrement

Créalyz SAS - 54 C chemin de la Massippe - 30 340 Saint Privat des Vieux

① 04 66 54 80 78 - : contact@crealyz-entrepreneur.fr
crealyz-entrepreneur.fr N°Siret : 825 145 501 00011 / NDA 76300406430 / RNQ-21/43-1
Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite





Passionnés par le monde de l'entrepreneuriat, nous avons eu envie d'apporter une autre dimension dans ce domaine, en apportant beaucoup de pragmatisme, de créativité et de bienveillance dans un milieu qui est souvent compliqué pour les novices.

Notre ambition est d'accompagner la réussite des porteurs de projets et des entreprises en proposant des formations adaptées à chaque étape de la vie de l'entrepreneur et de ses salariés.

Nous proposons des formations sur mesure, à vos horaires et à votre rythme.

Nous avons donc décidé de travailler sur les 3 étapes de la vie d'une entreprise :
création, lancement et développement.

Je me lance : CRÉER / REPRENDRE UNE ENTREPRISE

Je développe : MÉTIER ENTREPRENEUR

Je me perfectionne : MÉTIER LEADER



SOMMAIRE



CRÉER / REPRENDRE UNE ENTREPRISE (je me lance)

IDEATION : ÉMERGENCE D'UN PROJET : Trouver une idée de création d'entreprise.	5
ÉTUDE DE PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE : Avoir la méthodologie nécessaire pour travailler un projet de création d'entreprise.	6
REPRISE D'UNE ENTREPRISE : Savoir étudier un projet de reprise d'entreprise.	7
GESTION & COMPTABILITE POUR LANCER SON ENTREPRISE : maîtriser les bases de la comptabilité et la gestion d'entreprise avant de lancer un projet de création ou reprise d'entreprise.	8



METIER ENTREPRENEUR (je développe)

GESTION/COMPTABILITÉ : Comprendre les bases de la comptabilité et créer ses propres outils de pilotage et de suivi d'activité.	11
ELABORATION BUDGET GESTION : une analyse et compréhension de leurs activités par rapport à leurs impacts financiers	13
COMMUNICATION / MARKETING : Promouvoir sa marque, ses produits, pour développer ses ventes.	15
DEVENIR COMMERCIAL / LE PLAISIR DE VENDRE : Développer une posture et une technique commerciale en adéquation avec votre personnalité.	17
CREATION D'UN SITE INTERNET SUR WORDPRESS : permettre de mettre en ligne son premier site avec WORDPRESS	19
CRÉER UNE STRATEGIE DE COMMUNICATION SUR LES RESEAUX SOCIAUX : communiquer autour de son entreprise sur les réseaux sociaux, favoriser une approche cohérente.	21
Maîtriser l'administration et la gestion du compte Instagram animé par l'établissement	23



METIER LEADER (Je me perfectionne)

RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE : Convaincre en face à face, devant un auditoire ou au téléphone	26
DEVELOPPER SA CRÉATIVITE POUR INNOVER : S'approprier les méthodes et les techniques efficaces pour produire des idées nouvelles.	28
MANAGEMENT PAR LA BIENVEILLANCE : Exercice bienveillant de la responsabilité managériale.	30
DE LA STRATÉGIE À L'ACTION : Comprendre et mettre en œuvre les outils de l'analyse Stratégique de votre entreprise et piloter le changement.	32



CRÉER / REPRENDRE UNE ENTREPRISE



« Le meilleur moyen de prévoir le futur,
C'est de le créer. » Peter Drucker

PROGRAMME DE FORMATION IDÉATION : EMERGENCE D'UN PROJET

OBJECTIF

En fonction de vos compétences, de votre personnalité, de vos moyens financiers et de vos objectifs (personnels et professionnels)
trouver des idées de création et/ou reprise d'entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, Pas de pré-requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

Tour de table et présentation du programme

Présentation et échanges autour du document 100 idées de créations

Identifier ses freins pour gagner en confiance

Présentation des méthodes existantes pour trouver des idées : brainstorming, mind mapping

Brainstorming sur des idées de projets pour chaque candidat avec appui technique

Jour 2

Débriefing de la première journée

Se dégager des pensées limitantes

Présentation et prise en main de l'outil Mind mapping

Ateliers par groupes de 2/3 : créer son Mind mapping

Présentation par chaque candidat de son document 5x5

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

20 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / Point sur l'état d'avancement à 3 mois

PROGRAMME DE FORMATION **CRÉATION D'ENTREPRISE**

OBJECTIF

Acquérir la méthodologie nécessaire pour travailler de manière indépendante un projet de **création d'entreprise** et construction du **plan d'action entrepreneurial personnalisé**

PUBLIC

Porteur de projet de création d'entreprise, Pas de pré-requis

DURÉE

24 h réparties sur 4 jours

PROGRAMME

Découverte du projet du porteur de projet et présentation de la méthodologie

Etude de marché : Environnement / Clients / Fournisseurs / Concurrents

Stratégie commerciale : Marketing et Vente

Appropriation de la méthodologie : mise en application

Comprendre un dossier financier prévisionnel

Présentation des statuts juridiques et fiscaux

La protection sociale du chef d'entreprise

Les formalités à accomplir / plan d'action personnalisé pour créer

Réalisation d'un Business Plan de reprise

Suivi individualisé sur 12 mois

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - bureau Créalyz pour formations individuelles
 - Présentation PowerPoint
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation
 - Collectifs et entretiens individuels

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

20 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / Point sur l'état d'avancement à 3 mois

Suivi du ^projet sur 12 mois

PROGRAMME DE FORMATION REPRENDRE UNE ENTREPRISE

OBJECTIF

Connaitre les méthodes et outils pour trouver une entreprise à reprendre.
savoir évaluer sa rentabilité et son prix de vente.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprises d'entreprise, salariés
Pas de pré-requis

DURÉE

24 h réparties sur 4 jours

PROGRAMME

- Tour de table et présentation du programme
- Le marché de la reprise d'entreprise / Le déroulement d'un projet de reprise
- Fiche de projet de reprise personnalisée (atelier)
- Présentation des outils et méthodes pour trouver une entreprise à reprendre
- Mise en application : recherche d'entreprise correspondant à la fiche projet
- Recueil des éléments pour étudier un dossier: financier / juridiques / social / commercial
- Analyse financière synthétique à travers les bilans comptables
- Evaluation du prix de vente (cas pratique)
- Evaluation commerciale et sociale de l'entreprise
- Etude des solutions de financement
- Réalisation d'un Business Plan de reprise

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes) au bureau Créalyz pour l'individuel
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice
20 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / suivi individuel pendant 1an

PROGRAMME DE FORMATION **GESTION ET COMPTABILITÉ** **POUR LANCER SON ENTREPRISE** **OBJECTIF**

maitriser les bases de la comptabilité et la gestion d'entreprise
avant de lancer un projet de création ou reprise d'entreprise.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés
dans leur projet (création < 6 mois) cadres supérieurs, membres comité de direction.
pas de pré requis

DURÉE

21 h réparties sur 3 jours / Modulable possibilité de faire 1 jour au choix

PROGRAMME

Jour 1 : La gestion de mon entreprise au quotidien

Organisation administrative

Le principe de comptabilité générale

Lire et interpréter le bilan comptable

Lire et interpréter le compte de résultat

Savoir calculer un seuil de rentabilité

Analyse des résultats

Jour 2 : Bien gérer sa trésorerie

D'où provient la trésorerie

Prévoir les besoins en trésorerie

Élaborer son plan de trésorerie

Gérer son plan de trésorerie

Les possibilités de négociation avec son banquier

Jour 3 : Gestion / Mise en place des tableaux de bord

Maîtriser les bases d'Excel et utiliser l'assistant

Mise en forme rapide d'un tableau

La mise en page et L'impression des tableaux (personnalisation de l'impression)

Le rôle du classeur (nommer, organiser les feuilles, ...)

Savoir utiliser les fonctions indispensables pour la mise en place de tableaux de bord

GESTION ET COMPTABILITÉ POUR LANCER SON ENTREPRISE

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelle au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice
20 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

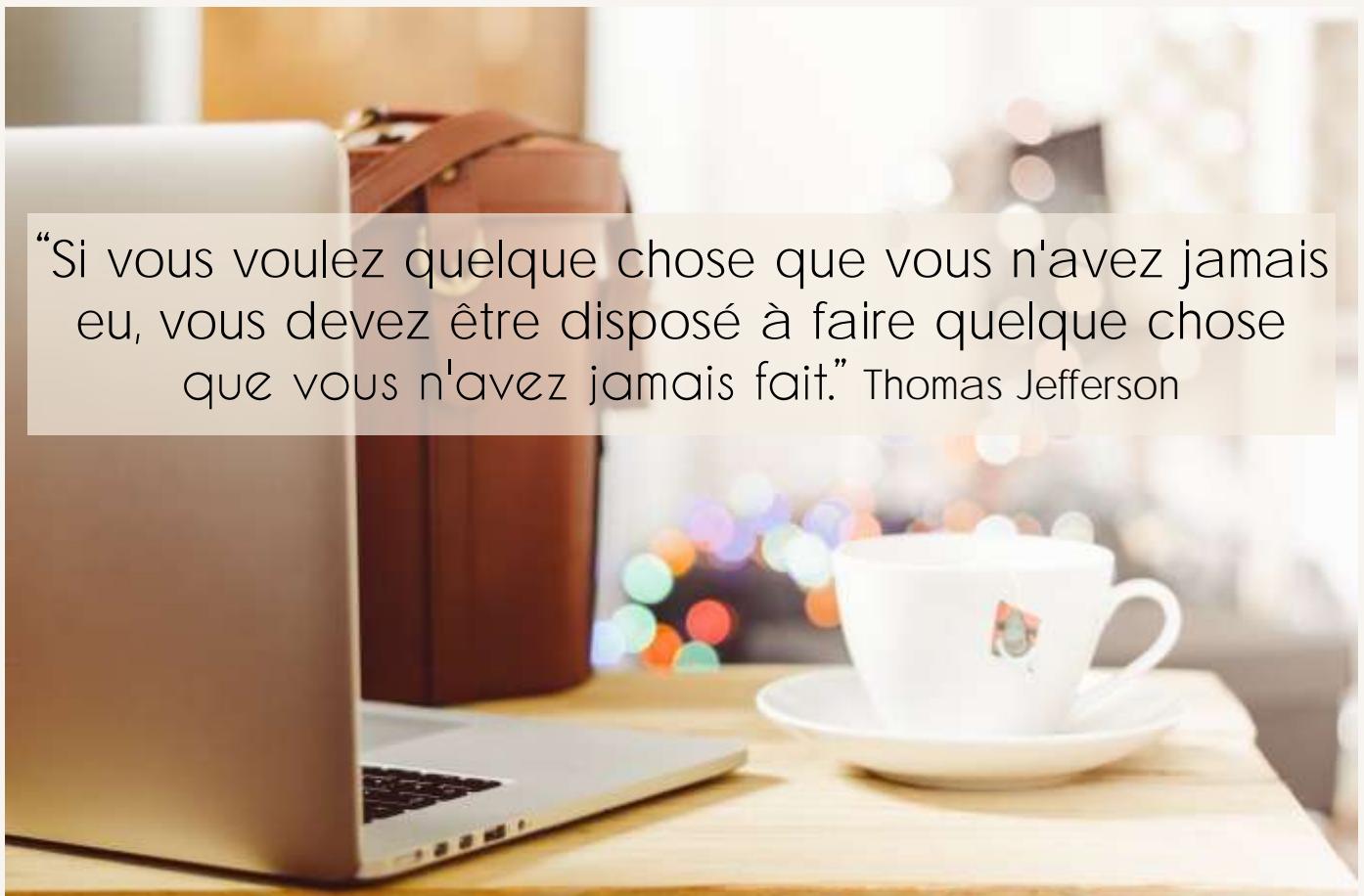
SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées
Point sur l'état d'avancement à 3 mois



MÉTIER ENTREPRENEUR

“Si vous voulez quelque chose que vous n'avez jamais eu, vous devez être disposé à faire quelque chose que vous n'avez jamais fait.” Thomas Jefferson



PROGRAMME DE FORMATION

GESTION / COMPTABILITÉ

OBJECTIF

Comprendre les bases de la comptabilité et créer ses propres outils de pilotage et de suivi

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) cadres supérieurs, membres comité de direction.
pas de pré requis

DURÉE

21 h réparties sur 3 jours / Modulable possibilité de faire 1 jour au choix

PROGRAMME

Jour 1 : Lire et analyser son bilan

Tour de table et présentation du programme

Le principe de comptabilité générale

Lire et interpréter le bilan comptable

Lire et interpréter le compte de résultat

Savoir calculer un seuil de rentabilité

Analyse des résultats

Jour 2 : Bien gérer sa trésorerie

D'où provient la trésorerie

Prévoir les besoins en trésorerie

Élaborer son plan de trésorerie

Gérer son plan de trésorerie

Les possibilités de négociation avec son banquier

Jour 3 : Mise en place des tableaux de bord

Maîtriser les bases d'Excel et utiliser l'assistant

Mise en forme rapide d'un tableau

La mise en page et L'impression des tableaux (personnalisation de l'impression)

Le rôle du classeur (nommer, organiser les feuilles, ...)

Savoir utiliser les fonctions indispensables pour la mise en place de tableaux de bord o

 Suivre ses recettes et l'évolution de son CA

 Conception de tableaux de bord

GESTION / COMPTABILITÉ

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelle au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées

Point sur l'état d'avancement à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

ELABORATION DU BUDGET D'UNE TPE /PME

OBJECTIF

Comprendre les bases de la comptabilité et créer ses propres outils de pilotage et de suivi d'activité.

A l'issue de la formation les apprenants sauront réaliser en toute autonomie un dossier financier prévisionnel complet (compte de résultat prévisionnel, plan de financement et plan de trésorerie) pour évaluer la faisabilité et la viabilité de leur projet de création, reprise ou développement d'entreprise.

DURÉE

21 h réparties sur 3 jours

PUBLIC

Dirigeants et créateurs d'entreprise ayant besoin d'acquérir des compétences en terme de gestion budgétaire.
pré requis

Avoir minimum 3 ans d'expérience professionnelle, connaitre les bases du logiciel Excel (pas besoin de maîtriser les options avancées)

PROGRAMME

1) DEFINIR ET MESURER LES RECETTES DE L'ENTREPRISE :

- Définir son modèle économique : avoir une représentation cohérente des moyens de tirer des revenus de son activité.

Lister les prestations et produits commercialisés : quel type de prestations, quels types de produits
Calculer le Coût de revient par produits ou prestations commercialisées

Déterminer ses prix de ventes optimaux : prix en cohérence avec le coût de revient et les prix du marché

Evaluer son chiffre d'affaires prévisionnel :

Détermination d'objectifs commerciaux avec la méthode SMART

Recherche des chiffres moyens du secteur d'activité et des concurrents directs

Pour entreprise déjà en activité ou reprise d'entreprise à calculer à partir des derniers documents comptables communiqués

2) DEFINIR ET MESURER LES DEPENSES ADAPTEES AUX OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE



ELABORATION DU BUDGET D'UNE TPE /PME

3) EQUILIBRER SON BUDGET : LE PLAN DE FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE :

a) BESOINS

Lister les investissements nécessaires à la réalisation du projet et durée d'amortissement :

Frais d'établissement

Investissement immatériel

Investissement matériel

Calcule du Besoin en fond de roulement :

Dépenses de départ

Délais de paiement fournisseurs

Délais de paiement clients

Calcul du stock de départ minimum

Dépôts de garantie et autres immobilisations financières

b) RESSOURCES

Aides mobilisables : présentation des prêts d'honneur, garanties de prêts, aides régionales, aides sectorielles

Emprunt bancaire : présentation des règles tacites pour faciliter l'obtention des prêts (capacité d'emprunt)

c) REALISATION DU PLAN DE FINANCEMENT

L'apprenant aura à sa disposition une matrice Excel pour l'aider à construire un plan de financement équilibré. L'objectif sera d'avoir un plan de financement à l'équilibre et de respecter les capacités d'emprunt.

Le formateur expliquera le fonctionnement technique de la matrice Excel à l'apprenant.

4) ETABLIR UN COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL :

Saisir son compte de résultat prévisionnel : à partir des éléments déterminés précédemment (calcul des recettes et dépenses) l'apprenant pourra remplir la matrice financière Excel qui sera expliquée par le formateur.

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelle au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

20 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation devant un jury composé au minimum de 2 personnes :

Un représentant de l'organisme certificateur en tant que Président du jury un professionnel extérieur à l'organisme certificateur dont la qualité est en lien avec la certification visée.

PROGRAMME DE FORMATION

MARKETING / COMMUNICATION

OBJECTIF

Promouvoir sa marque, ses produits, pour développer ses ventes.

Connaître les différents outils du marketing pour développer ses ventes, faire connaître ses produits et cultiver ses points forts, savoir choisir et construire une action de communication adaptée à son entreprise.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, cadres supérieurs, membres comité de direction. Pas de pré-requis

DURÉE

Programme modulable sur 2 journées (journées de 7h) possibilité de faire qu'une journée

PROGRAMME

Jour 1 Fondamentaux et base du Marketing

- Le Marketing : Définitions et utilité (missions, démarche, outils)
- Analyse de son environnement, de la concurrence et des publics-cibles
 - Définition de la stratégie marketing : les étapes clés
 - Réalisation d'un plan marketing (structure et démarche)
Cas pratique et Analyse

Jour 2 : Web Marketing : réseaux sociaux

Présentation-Définitions

L'utilisateur, acteur des réseaux sociaux

Les différents grands réseaux sociaux

Présentation et sélection des outils

Création et valorisation de profil

Bonnes pratiques et utilisation contrôlée

MARKETING / COMMUNICATION

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelles au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice
12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées
Point sur l'état d'avancement à 3 mois

PROGRAMME DE FORMATION

DEVENIR COMMERCIAL : LE PLAISIR DE VENDRE

OBJECTIF

Développer un posture et un technique commerciale en adéquation avec votre personnalité, pour vendre avec plaisir et atteindre vos objectifs commerciaux de manière naturelle.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, cadres supérieurs, membres comité de direction..

Pas de pré-requis

DURÉE

Programme modulable sur 2 journées (journées de 7h)

PROGRAMME

Jour 1 : Posture et techniques commerciales

Les fondamentaux de la relation commerciale

Mieux se connaître pour mieux vendre : auto-diagnostic

Découvrir vos "croyances limitantes" vis-à-vis de l'approche commerciale

La posture commerciale : comportement, relationnel, attitude et état d'esprit

Technique de vente : Vendre en restant soit même

Mise en situation : Simulation entretien

Jour 2 : Atteindre ses objectifs commerciaux

Savoir se fixer des objectifs réalistes

Gestion du temps : prospection qualitative

Parler positivement de son entreprise : verbes d'action, chiffres, dates, résultats...

Préparer ses entretiens : phrase d'accroche, argumentation, réponses aux objections

Maîtriser les différentes phases de l'entretien

Mise en situation : préparation d'un scenario de vente

DEVENIR COMMERCIAL : LE PLAISIR DE VENDRE

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
 - Formations individuelles au bureau Créalyz
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice
12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées
Point sur l'état d'avancement à 3 mois

PROGRAMME DE FORMATION

CRÉER SON SITE INTERNET AVEC WORDPRESS

OBJECTIF

Savoir Créer, configurer, Mettre en Ligne et Gérer son site Internet sous Wordpress.
Notions de référencement, Notions de sécurité et de restauration du site en cas de piratage
Comment rédiger le contenu et remonter la position de vos pages sur les moteurs de recherche

PUBLIC

Formation conçue pour les :

Chefs d'entreprises, cadres, salariés et toutes personnes souhaitant améliorer ses compétences en web commerce

pré-requis Posséder un ordinateur portable, environnement Windows (à jour), utilisation d'internet

Images et textes personnalisés recommandés (le cas échéant sera fournis : du texte générique et des sites d'images libres de droit CCO)

Durée de la formation : 28 h réparties : sur 4 journées

PROGRAMME

JOUR 1 : 7 h : Préparation pour créer un site sous WordPress

Hébergement et nom de domaine, Installation de WordPress sur l'hébergeur et installation du thème

Travail sur les mots clés et l'arborescence, Préparation des textes, images et charte graphique

JOUR 2 : 7h : Mise en forme du Site

Premier pas avec WordPress : découverte du CMA

Fonctionnalités de base de WordPress

Découverte du tableau de bord

Comment créer une page ou un article

JOUR 3 : 7h Organisation des contenus sous WordPress

Installation des plugins

Les réglages du constructeur de pages Elementor

Création en direct des premières pages et premiers articles (contenu préparé en amont)

Travail sur le design du site : intégration logo et charte graphiques

Analyse statistiques

JOUR 4 : 7h Référencement naturel SEO et sécurité du site

Comment trouver les bons mots clés

Référencer les pages avec yoast seo • Référencement les images

Référencement du contenu des pages (Balises) • Les BALISES TITLE • Le contenu textuel • Vérifier si le référencement est correct pour google

Maintenance et Sécurité du Site

CRÉER SON SITE INTERNET AVEC WORDPRESS

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salles pour les groupes (5 à 15 personnes) intra/inter
- Formation dans les bureaux de Créalzy pour les formations individuelles ou en entreprise
 - Présentation PowerPoint
 - Mise en application et en situation : cas concrets
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

Formation assurée par Alexandre ROMAN — Entrepreneur/Formateur

Formation école Emweb - 3 ans d'expériences en tant que Webmaster

Formation co-animee par

Carine SORIANO—Entrepreneuse / Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / évaluation à 3 mois

Les trucs en +:

Une formation pour entrepreneurs créée par des entrepreneurs

Programme adaptable en fonction du niveau du stagiaire

PROGRAMME DE FORMATION

CRÉER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

OBJECTIF

Communiquer autour de sa marque sur les médias sociaux.

Favoriser une approche cohérente des réseaux sociaux.

Tirer parti de la communauté et de la viralité.

PUBLIC

Demandeur d'emploi, Porteur de projet de création ou reprise d'entreprise, cadres supérieurs, membres comité de direction., dirigeants d'entreprises

Pas de pré-requis

DURÉE

Programme modulable sur 2 journées (journées de 7h)

PROGRAMME

Jour 1 : Développer une stratégie d'intégration des réseaux sociaux

- Évaluer la valeur ajoutée des réseaux sociaux dans sa stratégie de communication.
- Définir ses objectifs : communiquer autour de la marque, générer du buzz, nouer des partenariats.
 - Connaître les types de projets adaptés aux réseaux sociaux.
 - Favoriser une approche cohérente des réseaux sociaux.
- Maîtriser la liaison entre réseaux sociaux et communication interne.
 - Tirer parti de la communauté et de la viralité.

Jour 2 : Animer une plateforme communautaire pour assurer une présence continue

- Bonnes pratiques d'animation sur les plateformes communautaires.
- Bonnes pratiques pour répondre aux insight clients, construire, animer et développer des communautés.
 - Savoir modérer sa communauté.
 - Organiser un événement sur les plateformes communautaires.

CRÉER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX LES RÉSEAUX

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salles pour les groupes (5 à 15 personnes) intra/inter
- Formation dans les bureaux de Créalyz pour les formations individuelles ou en entreprise
 - Présentation PowerPoint
 - Mise en application et en situation : cas concrets
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

Formation assurée par Carine SORIANO—Entrepreneuse / Formatrice
12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / évaluation à 3 mois



PROGRAMME DE FORMATION

DEVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RESEAUX SOCIAUX

OBJECTIF

À l'issue de cette formation, les participants seront autonomes pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace sur les réseaux sociaux, en maîtrisant la création de contenu, l'engagement communautaire et l'analyse des performances.

financier prévisionnel complet (compte de résultat prévisionnel, plan de financement et

DURÉE

28h réparties sur 4 jours

PUBLIC

La certification s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

pré requis

Avle candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.

Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances.

PROGRAMME

Module 1 – Définir les objectifs commerciaux et le positionnement stratégique (3 heures)

Comprendre les enjeux du développement commercial via les réseaux sociaux

Identifier les objectifs commerciaux (prospection, notoriété, fidélisation...)

Analyser les caractéristiques de sa cible et de ses prospects

Déterminer un positionnement stratégique adapté aux réseaux sociaux

Cas pratique : définition des objectifs et positionnement pour son entreprise

Module 2 – Choisir les réseaux sociaux adaptés à son activité (2 heures)

Panorama des principaux réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, Twitter...)

Analyse des caractéristiques des utilisateurs et des usages de chaque plateforme

Étude concurrentielle : où sont présents les acteurs du marché ?

Sélection des plateformes les plus adaptées aux objectifs commerciaux

Atelier pratique : choix des réseaux sociaux pertinents selon son secteur



DEVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RS

Module 3 – Créer et optimiser ses comptes professionnels (4 heures)

Création et configuration de comptes professionnels (LinkedIn, Facebook, Instagram...)

Rédaction d'une biographie et d'une description percutantes

Optimisation des informations et du visuel en respectant l'identité de marque

Bonnes pratiques pour un profil attractif et crédible

Cas pratique : audit et optimisation d'un compte professionnel

Module 4 – Définir un planning éditorial et une fréquence de publication (4 heures)

Définir une fréquence et un rythme de publication cohérents

Construire un calendrier éditorial efficace

Utiliser des outils de planification et d'automatisation (Hootsuite, Meta Business Suite...)

Adapter son contenu aux tendances et aux attentes de son audience

Atelier pratique : création d'un planning éditorial personnalisé

Module 5 – Concevoir des contenus engageants et adaptés à son audience (6 heures)

Les bases de la rédaction persuasive pour les réseaux sociaux

Adapter le ton et le style selon la cible (professionnel, amical, humoristique...)

Créer des visuels attractifs avec des outils comme Canva

Règles d'optimisation pour maximiser l'engagement (hashtags, formats, CTA)

Cas pratique : rédaction et publication d'un post optimisé

Module 6 – Produire des vidéos promotionnelles (6 heures)

L'importance de la vidéo dans une stratégie de contenu

Choisir le bon format selon les plateformes (Reels, TikTok, YouTube Shorts...)

Initiation aux outils de montage vidéo (CapCut, Mojo, Inshot...)

Raconter une histoire en vidéo pour captiver son audience

Atelier pratique : création et publication d'une vidéo promotionnelle

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Equipe pédagogique

Formation assurée par Carine SORIANO - Entrepreneuse/Formatrice et fondatrice de Créalyz.

20 années d'expériences en entrepreneuriat et gestion d'entreprise, diplômée d'un DESS en sciences économiques et gestion d'entreprise. Création et animation de formations réseaux sociaux depuis 2017 et Community manager depuis 2013

Moyens pédagogiques et techniques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation (pour les formations en présentiel)

SUIVI ET EVALUATION

Evaluation pratique en ligne finale auprès du certificateur : Cette formation vise à l'obtention de la Certification Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux portant le numéro d'enregistrement RS6372 au répertoire de France Compétences, par ALTERNATIVE DIGITALE.



MÉTIER LEADER



« Le succès n'est pas la clé du bonheur.
Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce
que vous faites, vous réussirez » Albert Schweitzer

PROGRAMME DE FORMATION RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE

Convaincre en face à face, devant un auditoire ou au téléphone

OBJECTIF

Vaincre son trac devant un auditoire, communiquer et transmettre une information claire et efficace lors d'une présentation, convaincre son interlocuteur pendant une négociation, un challenge insurmontable ?

Réussir sa prise de parole vous apportera les clés pour réussir vos challenges

PUBLIC

Formation conçue pour les :

Chefs d'entreprises, cadres, salariés et toutes personnes souhaitant améliorer ses compétences en communication orale. (personne publique, présidents d'associations etc.)

Pas de prérequis

Durée de la formation : 7 h (1 journée)

PROGRAMME

9h -12h30

Structurer son discours :

Préparer le contenu de ses interventions

Trouver les mots justes et percutants

Initiation au storytelling (se raconter en histoire)

14h00 -17h30

La prise de parole :

Mise en confiance, poser sa voix, gérer son stress

Oser prendre la parole : ancrage corporel

Captiver et interagir avec son public ou son interlocuteur

Les trucs en + :

Le micro ne sera plus jamais votre ennemi

A fond mais plus jamais aphone

RÉUSSIR SA PRISE DE PAROLE

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salles pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Présentation PowerPoint
 - Mise en application et en situation : cas concrets
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Remise d'un livrable à la fin de la formation

LIEU DE LA FORMATION

Selon besoins / intra ou inter

Formation assurée par Carine SORIANO—Entrepeneuse/Formatrice
12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées / évaluation à 3 mois

PROGRAMME DE FORMATION

DÉVELOPPER SA CRÉATIVITÉ

OBJECTIF

la créativité est un des points de départ du processus innovant. S'approprier les méthodes et les techniques efficaces pour produire des idées nouvelles : savoir instaurer un cadre propice à la créativité, s'appuyer sur des techniques de stimulation.

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , Tout collaborateur désirant développer sa créativité. pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

La créativité, les fondamentaux : La créativité comment ça marche ?

Quel est votre profil créatif ? Méthode DISC

Etudier les freins créatifs : auto censure, fausses croyances (éducation)

Lâcher prise pour préparer le processus créatif

Débloquer la créativité création d'une œuvre commune

Jour 2

Présentation des différentes méthodes qui impulsent la créativité

Développer le processus créatif en groupe : création d'un Brainwritting

Lâcher prise pour préparer le processus créatif

Application : Réalisation d'un Mind Mapping/vision board individuel

Pistes pour Transformer le Mind Mapping en plan d'action

DÉVELOPPER SA CRÉATIVITÉ POUR INNOVER

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Matériel artistique : feutres, colle , post it, etc.

Formation assurée par Carine SORIANO— Entrepreneuse/Formatrice

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées
Point sur l'état d'avancement à 3 mois

PROGRAMME DE FORMATION

MANAGEMENT PAR LA BIENVEILLANCE

OBJECTIF

Exercice bienveillant de la responsabilité managériale

La bienveillance est une clé de réussite à long terme, tant en terme de santé des salariés que de productivité. A travers cette formation vous apprendrez à mettre en place une bienveillance active : savoir reconnaître les compétences et les réussites de ses collaborateurs , favoriser la

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , cadres dirigeants, managers
pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Comprendre les enjeux du bien-être au travail
Compatibilité de la performance et du bien-être

Le rôle et les outils du manager

Les différentes variables de la qualité de vie et de la performance d'une équipe

Les facteurs de mal-être au travail

Du bien-être aux risques psychosociaux : principaux indices (absentéisme, accidents du travail)

Positionnement des participants et réflexion/synthèse en utilisant les principes du Metaplan

Mesurer le bien-être de son équipe

Réaliser un diagnostic de son service : décrypter les indices

Effectuer un bilan auprès des membres de son équipe à travers 10 points fondamentaux

Les niveaux de bien-être individuel et collectif

Mesurer la cohésion de son équipe

Analyser son attitude de manager

Le comportement en groupe

Les différents rôles et responsabilités du manager : se positionner clairement

Se doter des qualités relationnelles du leader

Adopter des comportements apaisants : dissocier pression positive et négative

Gérer la reconnaissance de ses collaborateurs

MANAGEMENT PAR LA BIENVEILLANCE

Suite du programme :

Insuffler les axes de la qualité de vie et de la performance dans l'équipe

Aborder le travail par le sens

Appliquer les règles de conduite

générer du feedback

déclencher les rencontres formelles et informelles

réaliser ou mettre en place des briefings et débriefings d'équipe

aider le collaborateur à devenir acteur

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes) Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils

Formation assurée par Carine SORIANO—Entrepreneuse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées

Point sur l'état d'avancement à 3 mois

PROGRAMME DE FORMATION **DE LA STRATÉGIE À L'ACTION**

OBJECTIF

Comprendre et mettre en œuvre les outils de l'analyse stratégique de l'entreprise
et piloter le changement.

Développer un projet d'entreprise en phase avec les défis d'un monde changeant,

Mettre en place une démarche stratégique adaptées aux objectifs de l'entreprise,

soutenir la performance globale à travers un plan d'action adapté

PUBLIC

chefs d'entreprises ou porteurs de projets de création ou reprise d'entreprise bien avancés dans leur projet (création < 6 mois) , cadres dirigeants, managers, membres comité de direction. pas de pré requis

DURÉE

14 h réparties sur 2 jours

PROGRAMME

Jour 1

La réflexion stratégique de l'entreprise : acquérir les bases conceptuelles

Présentation des outils méthodologiques : matrice SWOT

Faire le diagnostic stratégique de son entreprise avec la matrice SWOT par groupes de 2/3

Jour 2

Présentation de l'outil : Tableau de bord prospectif (Balance scored)

élaboration des modèles stratégiques les plus avancés à partir des axes de développement possible de leur propre entreprise à partir de la méthode présentée

Mise en place d'un plan d'action stratégique réalisable et daté pour une mise en application rapide post formation

DE LA STRATÉGIE À L'ACTION

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Séances de formations en salle pour les groupes (5 à 15 personnes)
 - Inter ou Intra entreprise
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
 - Mise en place d'une dynamique de groupe constructive
 - Appropriation individuelle des outils
 - Matériel artistique : feutres, colle, post it, etc.

Formation assurée par Carine SORIANO—Entrepreneuse/Formatrice

12 années d'expériences en tant que conseillère en création d'entreprise, diplômée d'un DESS en gestion d'entreprise.

SUIVI ET EVALUATION

Auto-diagnostic / Réponses aux questions soulevées

Point sur l'état d'avancement à 3 mois



Créalyz SAS - 54 C chemin de la Massippe - 30 340 Saint Privat des Vieux

④ 04 66 54 80 78 - : contact@crealyz-entrepreneur.fr
crealyz-entrepreneur.fr N°Siret : 825 145 501 00011

NDA : 763 004 064 30 / RNQ-21/01/4-1



Créalyz SAS - 54 C chemin de la Massippe - 30 340 Saint Privat des Vieux

④ 04 66 54 80 78 - : contact@crealyz-entrepreneur.fr
crealyz-entrepreneur.fr N°Siret : 825 145 501 00011

NDA : 763 004 064 30 / RNQ-21/01/4-1