



agence
SCFR

partenaire de vos ambitions



DIGITAL 360°

ACCOMPAGNEMENT & ASSISTANCE SUR 2 ANNÉES.

Création de marque - Logo - Charte graphique | IA ChatGPT
Hébergement web | Nom de domaine | Wordpress | Betheme
Stratégie digitale d'entreprise | Référencement Google
Réseaux sociaux | Infographie | Obligations légales...

PLUS QU'UNE FORMATION, UN ACCOMPAGNEMENT.

Formation "action" permettant au stagiaire d'obtenir un site web professionnel avec la maîtrise de tous les leviers du digital dans le but de développer son activité.

www.scfr.fr

Agence SCFR

Depuis sa création en 1999, l'Agence SCFR accompagne professionnellement les entreprises et les individus dans leurs aventures professionnelles.

Dynamique, conviviale et possédant une bonne maîtrise du tissu économique local, l'agence SCFR propose des actions, comme :

Les bilans de compétences au service des particuliers à travers La Caisse des dépôts et des Consignations et au service des entreprises à travers les différents OPCO.

L'accompagnement lors de **reclassement professionnel** au service des entreprises dans le cadre de licenciement.

Les ateliers de techniques de **recherches d'emplois** pour des demandeurs d'emploi ou étudiants uniquement.

La passation de tests pour effectuer des **promotions en interne** au service des entreprises dans un cadre de redynamisation en interne (Financé par le plan de développement des compétences ou les OPCO).

Les actions de **recrutement** au service des entreprises et majoritairement pour les grands d'honneurs d'ordres.

Les actions de **formations** pour les salariés à travers un financement CPF / Plan de développement des compétences ou à travers un OPCO.



Nous sommes un organisme de devenir, nos références reposent à ce jour sur **l'expérience terrain de 26 années**, sur la connaissance du bassin économique local (Belfort, Montbéliard, Héricourt) du marché de l'emploi et les compétences professionnelles du responsable, intervenant en formation depuis 1994.

Nous assistons au cours de l'année à des conférences organisées par la CCI auprès de consultants indépendants, à des formations sur les méthodes pédagogiques, sur de nouveaux outils, la communication interpersonnelle et le développement personnel.

Nous sommes membres d'un groupement de centres de bilans de compétences privés, ALLIANCE EST, situé dans l'Est de la France et nous participons chaque trimestre à des réunions, des débats et des formations pour analyser les problématiques professionnelles et parler d'outil de développement personnel.

FORMATION "ACTION" : DIGITAL 360°+

Type de cours :

Stage pratique en présentiel.

Durée :

5 jours | 35 heures de formation en présentiel.

Accompagnement / Assistance :

2 années

Tarif :

Sur demande



Objectif

Obtenir une vision et des compétences 360 degrés sur les différents aspects du digital qu'ils soient stratégiques ou techniques dans le but de développer son activité en utilisant tous les leviers du digital.

> Cette formation "action" permet de réaliser son site Internet sur mesure avec le formateur durant 5 journées et d'être ensuite en autonomie complète pour le gérer dans le temps.

> Faire un site pour faire un site ne sert à rien. C'est pourquoi le stagiaire est également sensibilisé et formé à d'autres aspects du digital : optimiser le trafic à destination de son site et apporter autorité et légitimité pour montrer une image professionnelle en ligne de son activité.

Il est abordé au cours de cette formation les aspects suivants :

> **MARQUE** : Elaboration de la stratégie de marque avec la recherche du nom de l'entreprise, la réalisation du logo et de la charte graphique.

> **IA** : Utilisation de l'Intelligence Artificielle ChatGPT pour la réalisation du contenu du site Internet.

> **WEBMARKETING** : 25 années d'expérience du formateur en webmarketing, stratégie digitale orientée développement de l'entreprise et partagée avec chaque apprenant.

> **WORDPRESS** : Formation au logiciel de création de site N°1 dans le monde et du template graphique Bethème, l'un des plus puissants pour Wordpress.

> **SEO** : Apprentissage des techniques essentielles pour mettre en place et référencer son site sur Google.

> **ECOMMERCE** : Si besoin, création de la partie e-commerce / boutique en ligne du site Internet (catalogue, paiement...).

> **RÉSEAUX SOCIAUX** : Mise en place des réseaux sociaux (Facebook pro, LinkedIn) et apprentissage à leurs utilisations et optimisations.

> **HÉBERGEMENT** : Commande de l'hébergement / gestion du nom de domaine / création de l'email pro...

A noter que tous ces aspects sont abordés tout au long de la conception du projet de site Internet durant les 5 jours. C'est un complément indispensable à la création du site qui fait que le stagiaire repart de la formation avec des compétences concrètes dans le domaine du digital dans le seul but de développer plus rapidement et de manière professionnelle son activité.

FORMATION "ACTION" : DIGITAL 360° +

Type de cours :

Stage pratique en présentiel.

Durée :

5 jours | 35 heures de formation en présentiel.

Accompagnement / Assistance :

2 années

Tarif :

Sur demande



Public visé

- > Créateurs d'entreprises, dirigeants, chefs de projets, chefs de produits, responsables de sites, webdesigners.
- > Responsables de communication.
- > Toute personne désirant apprendre à créer un site Internet avec WordPress.

Pré-requis

Connaître l'environnement Windows / PC.

Méthode pédagogique

- > Vidéoprojecteur.
- > Tableau blanc.
- > Mise en application des logiciels.
- > Evaluation de fin de stage.
- > Préparation en amont de la formation avec le formateur (visio, whatsapp)
- > **Accompagnement & assistance sur les 2 années suivant la formation.**

Accompagnement

Le formateur assure un accompagnement après la formation en visio avec les stagiaires pour les conseiller, suivre l'évolution de leur projet...

Le but est de lever les points de blocage dans le temps et assurer la réussite du projet.

Il est également créé un accès à un groupe privé whatsapp pour les stagiaires afin qu'ils puissent échanger entre eux et avec le formateur y compris après la formation.

En résumé, l'accompagnement va bien au-delà des 5 jours de formation. On recherche la réussite du projet professionnel du stagiaire.

IMPORTANT : le programme de cette formation est **personnalisable** en fonction des besoins et des objectifs attendus. Durant l'entretien effectué en amont de la formation, **un programme sur mesure** pourra être défini. En aval, une **assistance de 2 années** est mise en place pour garantir la réussite du projet.



PROGRAMME

Le programme de la formation est dédié à la création d'un site Internet à l'aide du logiciel Wordpress. Il sera complété par l'apprentissage aux compétences complémentaires mais nécessaire à posséder pour amener à la réussite du projet personnel ou professionnel du stagiaire.

Ainsi, à la fin de cette formation "action", le stagiaire aura réalisé un site Internet de qualité technique et visuelle professionnelle et aura acquis des compétences dans les domaines suivants :

- L'utilisation de l'IA ChatGPT pour l'aider dans la création de son contenu

- La gestion techniques des images
- Le référencement naturel (SEO)
- Le e-commerce
- La stratégie webmarketing
- Les réseaux sociaux
- La gestion d'un hébergement web : nom de domaine & adresse email pro.
- Les obligations légales

Cette formation **comprend tous les domaines listés ci-dessus** car on ne peut pas développer un site web sans y associer des notions de référencement sur Google (SEO), de gestion des réseaux sociaux, de l'utilisation de l'Intelligence Artificielle, de connaissances en webmarketing...

- **WordPress (cf module 1) :**
Présentation du CMS (logiciel de création de site) : Installation, conception et gestion du site dans son ensemble (pages, articles, menus, extensions, template graphique...)
- **Intelligence Artificielle (cf module 2)**
- **Marque : stratégie de marque / Nom de l'entreprise / logo / charte graphique (cf module 3)**
- **Référencement (cf module 4)**
Le référencement naturel SEO et payant SEA
Comment maximiser son référencement dès le début.
- **Ecommerce (cf module 5)**
Transformer son site vitrine en site ecommerce via l'extension Woocommerce.
- **Stratégie webmarketing (cf module 6)**
- **Réseaux sociaux (cf module 7)**
- **Divers (cf module 8)**
Hébergeur : gestion du domaine, adresse email...
Conception d'un site : organisation des pages, des contenus et de la navigation...
Gestion des images : Les différents formats d'images
Formation à un logiciel d'infographie gratuit en ligne similaire à Photoshop.
Respect de la loi : mentions légales RGPD, CGV, Droits des images, Source de contenu

IMPORTANT : les modules sont réalisés dans l'ordre validé par le formateur en fonction du projet de l'apprenant.

MODULE #1 : WORDPRESS



PROGRAMME

Présentation du logiciel WordPress
Installation sur serveur,
Installation des éléments WordPress
Création de contenu avec WordPress
Création de pages avec WordPress,
Création d'articles avec WordPress.
Gestion de médias
Référencement avec WordPress
Gérer son administration,
Administrer son site.
Installer un thème
Personnaliser son thème,
La gestion CSS,
La gestion des thèmes : organisation, composition et modification.
Widgets
Installation de plugins
Rechercher un plugin et savoir l'installer,
Les plugins incontournables
Installer un formulaire de contact.



MODULE #2 : IA : INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



PROGRAMME

Introduction à ChatGPT
Comment fonctionne ChatGPT ?
Comment utiliser ChatGPT ?
Les 6 conseils d'utilisation de ChatGPT
Les différents prompts orientés :

- > "Génération de texte"
- > "Résumé de texte"
- > "Reformulation de texte"

MODULE #3 : CRÉATION DE LA MARQUE



PROGRAMME

Qu'est-ce qu'une Marque ?
Importance de la marque pour une entreprise.
Identifier la vision et la mission de l'entreprise.
Logo et Nom de l'Entreprise
Importance du choix du nom de l'entreprise.
Principes de conception d'un logo mémorable.
Couleurs, typographie et éléments visuels cohérents.
Appliquer les principes de la charte graphique à des supports concrets.
Réalisation du logo
Envoi du fichier au format vectoriel SVG à l'apprenant.

MODULE #4 : RÉFÉRENCEMENT



PROGRAMME

Naturel (organique) / SEO :

Le référencement de sites Internet

Méthode de référencement,

Différents types de référencement,

Optimisation du positionnement

Les erreurs à ne pas commettre,

Techniques d'optimisation à proscrire,

Mise en place du référencement

Les mots clés : faire le bon choix,

Les mots clés : savoir placer les mots clés,

Les metatags,

Le texte visible, la pertinence,

les pages : titre des pages, balises meta, texte de contenu,

Commande "site:"

L'échange de liens, les backlinks,

Le référencement payant (sponsoring) sur les moteurs,

Les régies de publicité sur internet : Google Adwords

Inscription sur Google

Outils et suivi du référencement

Les outils statistiques : Google analytics

Payant SEA :

Publicité sur Google Ads : positionnement par mots clés

Campagne publicitaire Facebook / Instagram :

> Pixel Facebook pour récupérer la Data de trafic de son site web pour cibler et/ou "cloner" les visiteurs de son site pour bénéficier d'une audience sur mesure pour réaliser ses campagnes publicitaires sur Facebook / Instagram

> Maîtrise des audiences personnalisées (créer des cibles similaires à ceux qui interagissent avec notre page Facebook, qui regardent 100% de nos vidéos Facebook, qui sont comme notre base d'adresses email...)

> Maîtrise des audiences similaires où l'on est capable de cloner ses audiences personnalisées dans le but d'aller cibler de nouveaux prospects similaires à ceux que l'on possède déjà (30% de transformation supplémentaire).

E-mailing.

MODULE #5 : ECOMMERCE



PROGRAMME

Installation de l'extension Woocommerce pour ajouter les fonctionnalités ecommerce à son site vitrine

Conception d'une boutique en ligne

Déterminer les objectifs du projet,

Mettre en place le paiement sécurisé

Les différentes possibilités de paiement,

Stripe, Paypal, virements, etc.,

Les CGV (conditions générales de vente).

Intégration des catégories et produits,

Base clients.

Traiter les commandes et les paiements,

Gérer les livraisons.

Animer et promouvoir sa boutique sur Internet

Le stagiaire doit être en mesure d'utiliser tous les leviers du digital (référencement, campagne publicitaire, réseaux sociaux...) pour amener un maximum de trafic sur le site web ou les réseaux sociaux de l'entreprise.



MODULE #6 : WEBMARKETING



PROGRAMME

Stratégie de l'Inbound Marketing :

Le référencement naturel

Le netlinking et les partenariats

Le référencement payant

L'e-mailing

L'affiliation

L'e-réputation / l'identité numérique : branding pour une autorité par le print et le web

La preuve sociale

Les réseaux "pro" (Facebook, LinkedIn...).

Stratégie gratuit <> payant / Apporter de la "vraie" valeur

Page de capture <> récupération de lead

Solution à valeur ajoutée : prise de rdv en ligne, QR code...



*Le digital est un outil au service
de l'entreprise.*

*Son objectif est de cibler
un grand nombre de prospects
pour les convertir en client
via des appels à l'action en ligne.*

Il aide à la prospection.

MODULE #7 : RÉSEAUX SOCIAUX



PROGRAMME

Définitions,

Le rôle du community manager.

Être présent sur Facebook, Twitter, Youtube, Facebook, Instagram, LinkedIn...)

Être présent sur les blogs et forums,

Créer une page facebook, linkedin... qui donne de l'autorité

Comme créer des posts de qualité en utilisant tag et ciblage

MODULE #8 : DIVERS



PROGRAMME

Commande de l'hébergement web, du nom de domaine

Création de l'adresse email pro

Notion sur l'ergonomie d'un site : organisation des pages, contenus...

Infographie : les formats d'images, compression, taille, recadrage...

Formation à un logiciel d'infographie gratuit en ligne similaire à Photoshop.

Respect de la loi : mentions légales RGPD, CGV, Droits des images, Source de contenu...

Le digital reste **un outil pour optimiser l'activité commerciale** et **renforcer l'image du professionnel**.
Il est un levier de **différenciation pour l'entreprise**.
Il est aujourd'hui **l'outil indispensable** pour répondre aux enjeux auxquels le marché doit faire face. Dans notre société, malgré une "hyperconnectivité" du client, **l'Humain doit rester au coeur de la relation**.
Nous ne sommes plus dans le B2B ni le B2C mais le

H2H

"La conversion se fait dans la conversation"



agence
SCFR

partenaire de vos ambitions

www.scfr.fr

CONTACT



Agence SCFR
Antonio Squarzoni
3 rue Emile Beley
25460 ETUPES



03 81 94 61 32



scfr@club-internet.fr