



CHR Académie

www.chr-academie.fr

Catalogue de formations 2021

Juillet 2021

Cafés
Hôtels
Restaurants
Restauration rapide
Traiteurs
Discothèques



obby•share

Votre contact : _____

Une formation avec CHR Académie...



70% de pratique

L'interactivité et les exemples concrets pour une meilleure compréhension.



Dates et horaires

Découvrez le calendrier de formation. Au fur et à mesure des demandes et des besoins, nous ouvrirons de nouvelles dates.



Adaptation à vos horaires

Déroulement du stage possible en ½ journée.



Formation intra et extra

Formation dans différentes villes.



Pré-requis

Aucun niveau spécifique et pré-requis n'est nécessaire pour nos formations.



Data Dock

CHR Académie est un organisme de formation professionnelle Datadocké. Nos formations peuvent être financées partiellement ou totalement dans le cadre des dispositifs élaborés par les OPCO ou les FAF. Une demande préalable de prise en charge est nécessaire.

Des formations concrètes et adaptées aux besoins des professionnels des CHR



Être mieux référencé sur Google et gérer son e-réputation

- Améliorer sa visibilité sur internet et son e-réputation 10



Exploiter le potentiel des réseaux sociaux pour votre établissement

- Créer et gérer une page Facebook pour son établissement CHR 12
- Animer et développer une communauté sur Facebook pour un établissement CHR 14
- Créer des campagnes publicitaires avec Facebook ads pour le secteur des CHR 16
- Les outils marketing de Facebook et Instagram 18
- Créer et animer un compte professionnel Instagram pour un établissement CHR 20
- Exploiter le potentiel des réseaux sociaux pour un établissement CHR 22



Séduire vos clients avec des visuels de qualité

- Réaliser des photos et vidéos avec son smartphone pour un établissement CHR 24
- Créer facilement ses propres documents de communication avec Canva (flyers, carte de visite, menu de restaurant, réseaux sociaux) 26



Développer un site internet efficace

- Concevoir son projet de site internet pour un établissement CHR 28



Communiquer à moindre frais avec vos clients

- Mettre en place des campagnes d'emailing / infolettres efficaces 30



Mieux maîtriser les outils bureautiques

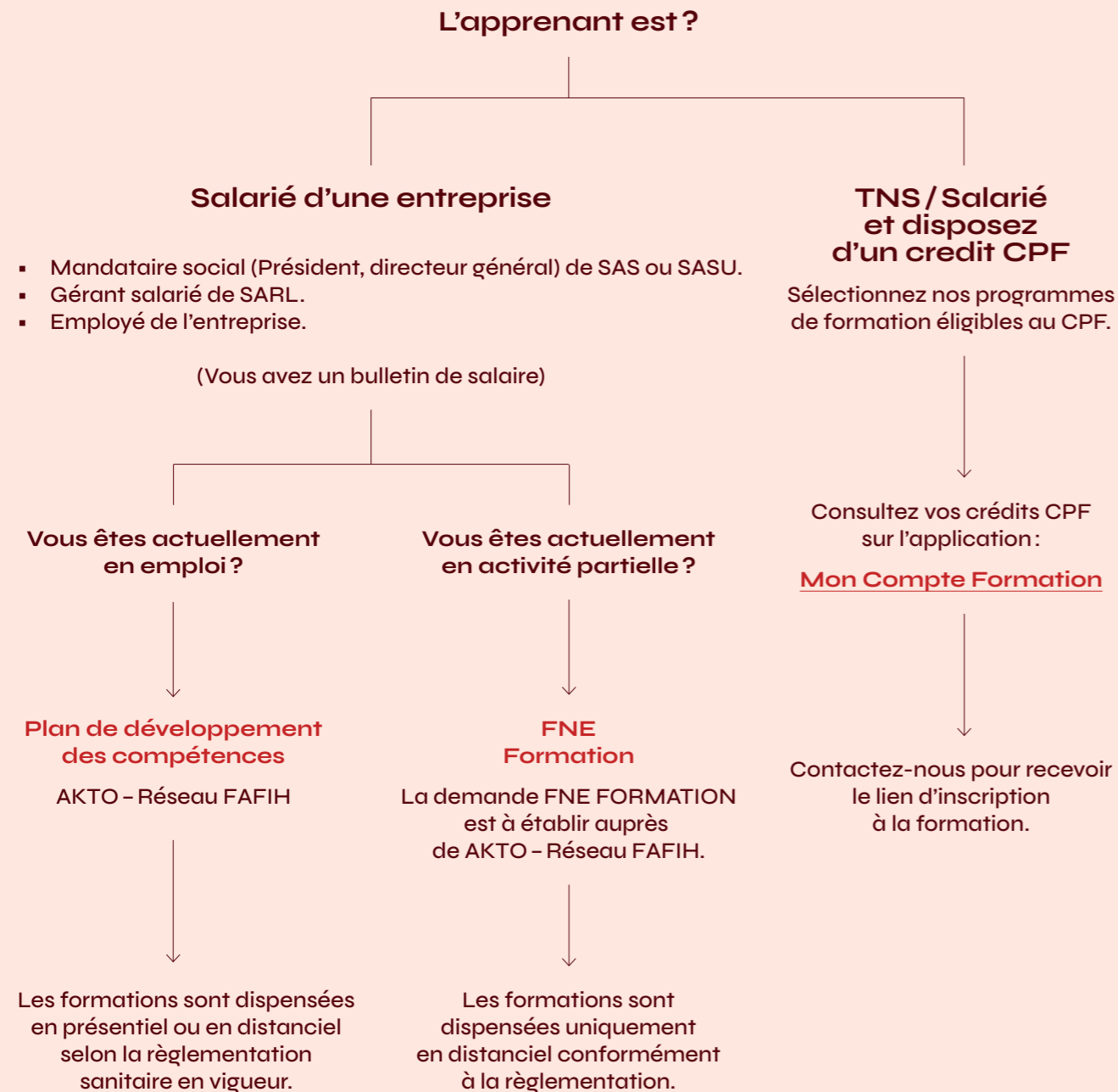
- Excel : initiation 32
- Excel : perfectionnement 34



Bien accueillir sa clientèle étrangère

- Langues étrangères 36

Les dispositifs de la formation professionnelle :



Qui sommes nous ?



1.1 Identité

Siège social : OBBYSHARE
9 rue de Condé — 33064 — Bordeaux cedex
N° Déclaration d'activité : 75 33 10363 33 auprès de la préfète de région Nouvelle-Aquitaine.
Siret : 820 014 538 000 20 RCS Bordeaux

1.2 Qui sommes-nous ?

CHR Académie est un organisme de formation spécialisé dans le domaine du digital pour les professionnels du secteur des CHR. Grâce à notre réseau de conseillers et formateurs, nous dispensons des formations dans la France entière.

Selon la réglementation sanitaire en vigueur nous dispensons des formations :

En présentiel :

Nos formations peuvent se dérouler en centre ou directement sur site client.
Nous pouvons organiser nos formations en journée complète ou demi-journée en fonction des besoins et des contraintes de nos clients.

En distanciel :

Les formations sont dispensées à l'aide d'une plateforme de visio-conférence de qualité et sécurisée, intégrant un outil de partage d'écran et de documents ainsi qu'un espace de discussion. Sur demande, nous pouvons vous envoyer les replays de la visio-conférence.

1.3 Nos formateurs

Nos formateurs sont des professionnels du digital (Google Coaches, anciens salariés de Facebook, Community managers...) avec une expertise aux métiers des CHR.

1.4 Notre engagement qualité

Obbyshare répond à l'ensemble des critères du décret n°2015-790 du 30 juin 2015 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle continue.

1.5 Nos lieux de formations

Obbyshare dispense ses formations dans ses locaux, 9 rue de Condé à Bordeaux, ou dans vos propres locaux, ou dans des salles de formations.
Tous les lieux de formation sont de type E.R.P
Quelque soit le lieu de formation, les normes d'accessibilité permettent aux personnes handicapées de circuler avec la plus grande autonomie possible, d'accéder aux locaux et équipements, d'utiliser les équipements et les prestations, de se repérer et de communiquer.

Ils nous font confiance...

LE ROUGET NOIR 02100 SAINT-QUENTIN
LE RUBAN BLEU 06160 JUAN-LES-PINS
LE PAN DE BOIS 10450 BRÉVIANDES
LE CASTEL 13160 CHATEAURENARD
LE CAFÉ DU MIDI 13000 LAMANON
HÔTEL MISTRAL 13103 MAS-BLANC-DES-ALPILLES
LE RESTAURANT DU PONT 13750 PLAN-D'ORGON
LE RESTO ROUTE 66 13750 PLAN-D'ORGON
AU COÛ SOUS CLOCHE 13300 SALON-DE-PROVENCE
BAR DE LA POSTE 13300 SALON-DE-PROVENCE
BRASSERIE LE LONGCHAMP 13300 SALON-DE-PROVENCE
LE DIPLÔMATE 13300 SALON-DE-PROVENCE
L'ENTRE 2 CÔTES 13300 SALON-DE-PROVENCE
LE FACE A LA MER 22520 BINIC
LE BENDINAT 22950 TRÉGUEUX
LE JARDIN D'ÉTÉ 29000 QUIMPER
LA CHULETA 33510 ANDERNOS-LES-BAINS
LA VILLA 33510 ANDERNOS-LES-BAINS
LE NEW PUB 33510 ANDERNOS-LES-BAINS
SALSA IMPORT 33510 ANDERNOS-LES-BAINS
HÔTEL DU PARC 33120 ARCACHON
LA CABANE DU BRETON 33120 ARCACHON
LA TABLE DU BOUCHER 33120 ARCACHON
LE PLAY OFF 33260 ARCACHON
PIZZÉRIA DU JEHENNE 33120 ARCACHON
RESTAURANT LE 7 33120 ARCACHON
BRASSERIE L'INCONTOURNABLE 33740 ARÈS
LA GRAVETTE 33980 AUDENGE
LE BAR DU SOLEIL 33130 BÈGLES
LE GAMBETTA 33130 BÈGLES
O'MELTING 33130 BÈGLES
HÔTEL DU DELTA 33380 BIGANOS
ANH KHA 33000 BORDEAUX
BRASSERIE DES DOUANES 33000 BORDEAUX
LA MAISON DU CAFÉ 33000 BORDEAUX
LE B&T BAR 33000 BORDEAUX
LE BISTRO DU MUSÉE 33000 BORDEAUX
LE CABANON MARIN 33000 BORDEAUX
LE CAFÉ DU MUSÉE 33000 BORDEAUX
LE CAFÉ POPULAIRE 33800 BORDEAUX

LE CHAUDRON 33000 BORDEAUX
LE COMPTOIR DES SAVEURS 33000 BORDEAUX
LE NICOT EIRL 33100 BORDEAUX
LE PAVILLON DES BOULEVARDS 33000 BORDEAUX
LE VENETO 33000 BORDEAUX
L'EMBARCADÈRE 33000 BORDEAUX
LES MOULES DU CABANON 33000 BORDEAUX
MOELLEUSES ET PERSILLÉES 33000 BORDEAUX
PORTE QUINZE 33000 BORDEAUX
WATO SITA 33000 BORDEAUX
BISTROT D'ANTAN 33520 BRUGES
CHEZ LES POTES 33650 CABANAC-ET-VILLAGRAINS
LA MISE EN BOUCHE 33260 CAZAUX
LE GAMBETTA 33150 CENON
ZE ROCK 33150 CENON
BAR DE LA POSTE 33270 FLOIRAC
BISTRO 50 33470 GUJAN MESTRAS
LE SANTA MARIA 33470 GUJAN MESTRAS
LES VIVIERS 33470 GUJAN MESTRAS
BISTROT GOURMAND 33470 GUJAN-MESTRAS
LE TÉGALET 33470 GUJAN-MESTRAS
BRASSERIE DU PHARE 33260 LA TESTE-DE-BUCH
HELLO SERVICE TRAITEUR 33260 LA TESTE-DE-BUCH
LE BRÉMONTIER 33260 LA TESTE-DE-BUCH
LE CABANON 33260 LA TESTE-DE-BUCH
LE LONGCHAMP 33260 LA TESTE-DE-BUCH
LE VOILIER 33260 LA TESTE-DE-BUCH
LE WHITE MOUSTACHE 33260 LA TESTE-DE-BUCH
ARTHUR'S PUB 33138 LANTON
BRASSERIE LA
RENAISSANCE 33500 LIBOURNE
LA BRASSERIE DU CAP 33700 MÉRIGNAC
L'APPART 33700 MÉRIGNAC
BAR BRASSERIE DES
CHÂTEAUX 33600 PESSAC
LE ROBINSON 33360 QUINSAC
L'ABSOLU 33330 SAINT-ÉMILION
LA CÔTE BRAISÉE 33330 SAINT-ÉMILION
LA PETITE AUBERGE 35133 LA CHAPELLE-JANSON
HÔTEL LANJUINAIS 35000 RENNES
L'ANNEXE 37000 TOURS
LE CONGRÈS 37000 TOURS
LA CASA LUIS 40600 BISCARROSSE
L'ART HOME 40600 BISCARROSSE

CUCINA DES EVENS 44500 LA BAULE
CAFÉ DU COMMERCE 44000 NANTES
LA 500 44000 NANTES
LE LOUIS BLANC 44200 NANTES
MANAÏCHE 44000 NANTES
CAFÉ PEPONE 44700 ORVAULT
CHEZ FERNAND 44800 SAINT-HERBLAIN
LA VILLA ROMA 44880 SAUTRON
HAPPY PÔLE 44120 VERTOU
AUBERGE LE CHEVAL
BLANC 51270 MONTMORT-LUCY
AUX VIEUX REMPARTS 59380 BERGUES
LABEL CÔTE 59910 BONDUES
CH'TI CHARIVARI 59240 DUNKERQUE
LE DOMAINE DES
CIGOGNES 59710 ENNEVELIN
HÔTEL AGENA 59155 FACHES-THUMESNIL
CHEZ DELPHINE 59820 GRAVELINES
BRASSERIE DE LA MAIRIE 59510 HEM
ASIA 59480 LA BASSÉE
IRISH CORNER 59110 LA MADELEINE
LE BONAVIS 59258 LES-RUES-DES-VIGNES
CINÉTALIA RISTORANTE 59810 LESQUIN
CAFÉ L'ABBAYE 59800 LILLE
CAMDEN 59800 LILLE
CLUB MAROT 59800 LILLE
IL PICCOLINO 59000 LILLE
CH'TI CHARIVARI 59160 LOMME
AUBERGE DE LA GARENNE 59700 MARCQ-EN-BAROEUL
LE BÔ JARDIN 59100 ROUBAIX
L'EXPRESSO 59113 SECLIN
LA PAUSE 59650 VILLENEUVE-D'ASCQ
LE BISTROT D'ANGÈLE 59650 VILLENEUVE-D'ASCQ
COMPTOIR DES HALLES 62000 ARRAS
L'ŒUF OU LA POULE 62000 ARRAS
HÔTEL DE LA PAIX 62450 BAPAUME
AU COÛ ILLICO 62400 BÉTHUNE
L'ARDOISE 62300 LENS
OH SAPRISTI 62300 LENS
TOMATE CERISE 62950 NOYELLES-GODAULT
LA BOUDINIÈRE 62215 OYE PLAGE
AU BON COIN 62840 SAILLY-SUR-LA-LYS
HÔTEL CHÂTEAU DE LANDSBERG 67140 BARR

HÔTEL RESTAURANT GILG 67140 MITTELBERGHEIM
HÔTEL GUEST SEASON 67000 STRASBOURG
LIMONCELLO 67200 STRASBOURG
RESTAURANT IL GIRASOLE 67000 STRASBOURG
RESTAURANT L'AUTRE CÔTÉ 67000 STRASBOURG
À LA PORTE HAUTE 68240 KAYSERSBERG
AU LION D'OR 68240 KAYSERSBERG
AUBERGE DE SUNDHOFFEN 68280 SUNDHOFFEN
JOLIS MÔMES 75013 PARIS
LE CHANTEFABLE 75020 PARIS
LE COLIMAÇON 75004 PARIS
LE SETTEBELLO 75016 PARIS
MARIETTE 75007 PARIS
LE CANNIER 83500 LA SEYNE-SUR-MER
LA PITCHOULINE 83110 SANARY-SUR-MER
CAFÉ JULIEN 84000 AVIGNON
CAFÉ THIERS 84000 AVIGNON
EAT 84000 AVIGNON
LE BARRIO 84000 AVIGNON
LE CHARRETIER 84000 AVIGNON
LE CUL DE POULE 84000 AVIGNON
LE FLOURDILIZ 84000 AVIGNON
LE GALLIA 84000 AVIGNON
LE MILANO 84000 AVIGNON
LE PIE KAFE 84000 AVIGNON
LE SECRET 84000 AVIGNON
L'INSTANT 84000 AVIGNON
MAISON DE LA TOUR 84000 AVIGNON
NAKA 84000 AVIGNON
BAR HÔTEL RESTAURANT DE
L'OUVEZE 84370 BÉDARRIDES
LE NUMÉRO 3 84370 BÉDARRIDES
CAFÉ FIN DU SIÈCLE 84300 CAVAILLON
L'AUTENTI 84300 CAVAILLON
LE BOUCHON LYONNAIS 84300 CAVAILLON
LE COSY PUB 84300 CAVAILLON
LE PARTAGE 84300 CAVAILLON
LE PASSAGE 84300 CAVAILLON
LES GERARDIES 84300 CAVAILLON
L'OZIO 84300 CAVAILLON
VERSION LATINE 84300 CAVAILLON
LE ROMALEA 84470 CHÂTEAUNEUF-DE-GADAGNE
L'OASIS 84220 COUSTELLET

Ils nous font confiance...

LA PETITE HISTOIRE 84400 GARGAS
LE PARIS 84130 LE PONTET
BELLA VITA 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
CHEZ VANINA 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
GRAND CAFÉ DE LA SORGUE 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
HÔTEL CANTOSORGUE 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
ITALIAN CAFFÈ 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LA BELLEVUE 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LA CABANE 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LA LIBELLULE DE LA SORGUE 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
L'ATELIER DE JULIETTE 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LE BEER'S CHOPE 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LE CAFÉ DU VILLAGE 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LE CARRÉ ROND 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LE COURS D'EAU 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LE NÉGO 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LES TERRASSES BY DAVID & LOUISA 84800 L'ISLE-SUR-LA-SORGUE
LA BASTIDE DU BOIS BRÉANT 84660 MAUBEC
LE 17 PLACE AUX VINS 84660 MAUBEC
CAFÉ DE PARIS 84170 MONTEUX
ENTR'POTES 84170 MONTEUX
HOSTELLERIE BLASON DE PROVENCE 84170 MONTEUX
LES LAURIERS ROSES 84140 MONTFAVET
LE TI CAFÉ 84310 MORIÈRES-LES-AVIGNONS
PHIL'S PUB 84310 MORIÈRES-LES-AVIGNONS
LE MAS DU LORIOT 84220 MURS-EN-PROVENCE
LA ROSE DE TETOUAN 84100 ORANGE
LE PALACE BVS 84100 ORANGE
BRASSERIE DE LA NESQUE 84210 PERNES-LES-FONTAINES
HOTEL L'HERMITAGE 84210 PERNES-LES-FONTAINES
LOGIS HÔTEL LA GOUTTE D'EAU 84210 PERNES-LES-FONTAINES
LE CAFÉ DE LA POSTE 84440 ROBION
BISTROT DES ROQUES 84220 SAINT-PANTALEON

LA MARGELLE 84450 SAINT-SATURNIN-LES-AVIGNON
LE PRESOIR 84260 SARRIANS
CÔTÉ COURS 84210 ST-DIDIER
LE CAFÉ DU SIÈCLE 84210 ST-DIDIER
AUBERGE AU BORD DU LAC 88400 GÉRARDMER
AUBERGE DE GROUVELIN 88400 GÉRARDMER
L'AUBERGADE 88400 GÉRARDMER
MONT SUSHI 88400 XONTRUPT-LONGEMER
LE LUTETIA 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT
MON BISTROT 92100 BOULOGNE-BILLANCOURT
ARCHIBALD 92130 ISSY-LES-MOULINEAUX
TITITOUAREG 92120 MONTROUGE
LE CAPRI 93100 MONTREUIL

UMIH ANTIBES-JUAN-LES-PINS 06160 ANTIBES
UMIH DORDOGNE 24000 PERIGUEUX
UMIH EURE-ET-LOIR 28000 LUISANT
UMIH NOUVELLE AQUITAINE 33000 BORDEAUX
UMIH GIRONDE 33000 BORDEAUX
UMIH BERRY 36000 CHÂTEAURoux
UMIH INDRE-ET-LOIRE 37000 TOURS
UMIH LANDES 40100 DAX
UMIH LOIR-ET-CHER 41000 BLOIS
UMIH LOIRET 4550 SAINT-JEAN-LE-BLANC
UMIH PAYS BASQUE 64200 BIARRITZ
UMIH BÉARN ET SOULE 64000 PAU
UMIH DEUX-SÈVRES 79000 NIORT
UMIH VIENNE 86000 POITIERS
UMIH HAUTE-VIENNE 87000 LIMOGES

Ce que nos clients pensent de nos formations



Célia MOREL,
LE PAVILLON DES BOULEVARDS
– BORDEAUX

« CHR Académie c'est des formateurs à l'écoute et professionnels qui vous aident à avoir une meilleure visibilité pour votre établissement avec plein de petites astuces simples. Grâce aux formations que j'ai suivies, je maîtrise parfaitement tous les réseaux sociaux, mon site internet... et nous gagnons en clientèle. Je vous recommande vivement de faire appel à eux! »



Laurence UGOLINI,
LE RUBAN BLEU
– ANTIBES.

« Une formation très enrichissante et pertinente!!! J'ai vraiment découvert beaucoup de choses sur les réseaux sociaux!! Le tout dispensé par un formateur au top et en plus dans la bonne humeur!!! Je recommande vivement!!! »



Sylvie GAUTHIER,
LE SECRET
– AVIGNON

« Belle découverte de nouveaux outils; je croyais cela impossible (ancienne génération;) et tout s'est très bien passé! à refaire et à poursuivre. »



Jean-Philippe COHEN,
HELLO SERVICE TRAITEUR
– LA TESTE-DE-BUCH

« Excellent centre de formation. Note 5* attribuée aussi à Vincent et Rodrigue qui sont deux formateurs au top! Merci pour votre professionnalisme et l'expertise que vous m'avez apportée! »

Retrouvez les avis et recommandations de nos clients sur :



Notre fiche Google My Business



Notre page Facebook

Améliorer sa visibilité sur Internet et son e-réputation



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

14 HEURES
2 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
3000 € HT

Présentation de la formation :

Améliorer sa visibilité sur Internet signifie que l'on puisse trouver facilement votre établissement sur un moteur de recherche comme Google et convaincre le client de vous choisir grâce à des photos et des visuels de qualité, et également par une bonne gestion des avis clients.

Après une recherche locale (ex : restaurant + ville), 59% des personnes visitent l'établissement et 90% des personnes agissent dans les 24h. Grâce à nos stratégies de visibilité, vous intéresserez donc directement des clients potentiels.

Les avis clients peuvent être des arguments qui feront la différence quant au choix de votre établissement et influencent directement votre référencement sur internet.

Mais ils peuvent également nuire à la réputation de votre entreprise. C'est pour cela qu'il est important de mettre en place des actions et une stratégie de gestion des avis clients.

À savoir que, 84% des personnes interrogées affirment qu'une réponse de la direction appropriée à un avis négatif améliore leur impression sur l'établissement. Une bonne stratégie de réponse est donc profitable.

Cette formation a pour objectif de vous apporter les clés de votre visibilité sur internet et d'adopter les bonnes pratiques de réponse à la gestion des avis client sur les différentes plateformes. Elle sera également animée par des exercices pratiques.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

- Comprendre les enjeux d'internet et les nouveaux comportements.
- Analyser sa présence sur Internet et identifier ses concurrents.
- Mettre en œuvre les bonnes pratiques pour optimiser sa visibilité et son référencement sur Google.
- Mesurer les enjeux des avis clients.
- Connaître les bonnes pratiques pour répondre aux avis positifs ou négatifs.

Le programme de formation :

Les nouveaux comportements et attentes des consommateurs sur Internet.

- Les nouvelles tendances et outils utilisés par les consommateurs sur Internet.
- Les facteurs déterminants pour le choix d'un établissement.

Analyser sa présence sur Internet.

- Comprendre la page de résultats sur Google.
- Mesurer son indice de visibilité.
- Analyser ses concurrents directs.

Être présent lors de la recherche des internautes et optimiser son référencement.

- Les outils mobiles de recherche et la géolocalisation.
- Google My Business et Apple Maps Connect.
- Les bonnes pratiques pour un référencement optimisé sur Google.
- Être présent sur les annuaires et sites d'avis influents.
- Cas pratiques.

Comprendre l'importance des avis clients dans le choix d'un établissement sur Internet.

- L'enjeu des avis clients.
- Les principaux sites d'avis.
- La nouvelle norme Afnor NF Z74 – 501.
- Analyser les différents sites qui diffusent des avis sur votre établissement.
- Cas pratiques.

Répondre aux avis, les bons réflexes à adopter.

- Quelle attitude adopter face aux avis.
- Comment récupérer davantage d'avis de ses clients.
- Décrypter les avis.
- Les bonnes pratiques pour répondre aux avis.
- Cas pratiques.

Dénoncer un avis.

- Les règles de dépôt des avis.
- Détecter les faux avis.
- Argumenter sa réclamation.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Créer et gérer une page Facebook pour son établissement CHRD



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

21 HEURES
3 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
4500 € HT

Présentation de la formation :

Vous n'avez pas de page Facebook !
Ou vous avez une page Facebook mais vous débutez !

Avec ses 31 millions d'utilisateurs en France, Facebook est un outil de communication à part entière.

Facebook permet notamment d'animer, créer de l'attachement autour d'un hôtel / restaurant et gérer les relations avec vos clients et de les fidéliser.

Cette formation a pour but de rendre autonomes les non spécialistes du numérique dans la création, l'administration et la promotion de leur page Facebook.

La formation est certifiante, reconnue par l'État et éligible au Compte Personnel de Formation (CPF). Elle est donc référencée sur le site Mon Compte Formation.

Le programme de formation :

Comprendre le fonctionnement et auditer les performances d'une page Facebook.

- Comprendre les possibilités de communication et les enjeux liés aux réseaux sociaux pour un professionnel.
- Créer et paramétrer une page Facebook professionnelle.
- Identifier et comprendre les indicateurs de performance d'une page Facebook.
- Analyser et interpréter les statistiques de performance.

Optimiser le fonctionnement d'une page Facebook.

- Définir un planning de publication.
- Créer des visuels adaptés.
- Rédiger des contenus et publier des posts.
- Développer l'audience de manière naturelle et payante.
- Organiser l'amélioration continue d'une page Facebook.
- Mettre en place une campagne publicitaire Facebook Ads.

Élaborer une stratégie de développement ou d'amélioration d'une page Facebook.

- Définir la ou les cibles de communication de vos réseaux sociaux (définition de Personas).
- Déterminer des objectifs de communication adaptés à la situation d'une entreprise.
- Élaborer une ligne éditoriale et définir des contenus adaptés.
- Prioriser les actions à mener pour le développement ou l'optimisation d'une page Facebook grâce à une feuille de route stratégique.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

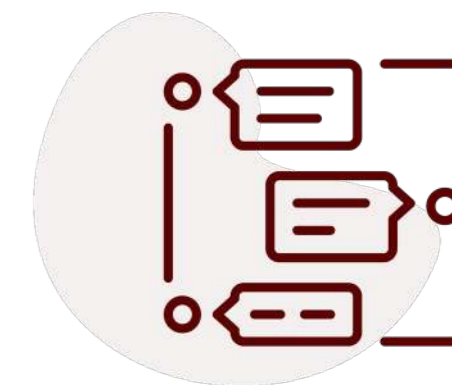
- Définir une stratégie de communication sur Facebook.
- Créer, gérer et animer une page Facebook pour les professionnels.
- Mettre en place des contenus écrits et visuels.
- Maîtriser les différentes fonctionnalités d'une page Facebook professionnelle.
- Générer et interpréter des statistiques de flux sur Facebook.
- Mettre en place des actions d'amélioration de l'audience d'une page Facebook entreprise.
- Mettre en place des campagnes publicitaires sur Facebook Ads.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation. Certificat de capacité à la création et à la gestion d'une page Facebook pour une entreprise.

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Animer et développer une communauté sur Facebook pour un établissement CHR



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

14 HEURES
2 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
3000 € HT

Présentation de la formation :

Vous avez déjà une page Facebook et vous souhaitez vous perfectionner !

Animer votre page Facebook vous rapproche de vos clients. Facebook fournit un certain nombre d'outils très pertinents et intéressants dont il faut savoir tirer profit dont les statistiques. Elles vont vous permettre de mieux connaître vos fans, vos clients, afin de mieux orienter et optimiser vos publications, vos fréquences d'envoi...

La diffusion de posts, vous donnera l'opportunité de promouvoir votre publication grâce au « Boost » proposé par Facebook afin de mettre en avant et augmenter la visibilité de votre contenu et ainsi séduire de nouveaux prospects potentiels.

Cette formation va, non seulement vous permettre de mieux communiquer mais aussi de fidéliser vos clients et d'en attirer de nouveaux en maîtrisant les différents outils que proposent Facebook.

Le programme de formation :

Présentation de Facebook.

- Les chiffres clés de Facebook.
- Le vocabulaire de Facebook.
- Le fonctionnement de Facebook, profil et page.

Créer sa page Facebook.

- Choix du type de page.
- Configurer sa page.
- Illustrer sa page.

Publier des informations et créer des événements.

- Les interactions Facebook (j'aime, partage, commentaires).
- Les publications.
- Créer un événement.
- Programmer ses diffusions.

Faire connaître sa page Facebook.

- Les interactions avec une page Facebook.
- L'acquisition de Fan.

Animer sa communauté Facebook.

- Comprendre les besoins de sa communauté.
- Mettre en place une ligne éditoriale.
- Organiser des jeux et concours.
- Valoriser ses Fans.

Mesurer la performance de sa page.

- Les statistiques de sa page.
- Les actions correctives.

Facebook Ads.

- Les types de publicités.
- Création d'une campagne.
- Définir sa cible et zone de chalandise.
- Définir son budget.
- Analyser les résultats de sa campagne.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

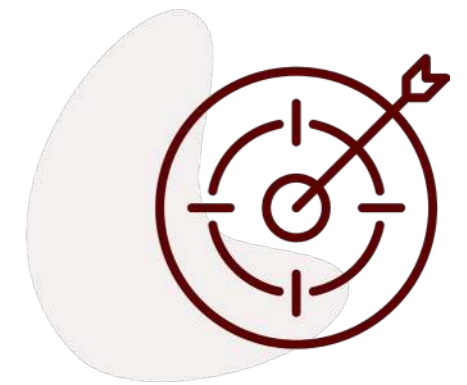
- Créer et administrer une page Facebook dans un cadre professionnel.
- Définir une stratégie de communication sur Facebook.
- Maîtriser la publication d'informations et d'événements.
- Promouvoir sa page et développer une communauté.
- Réaliser des campagnes publicitaires avec Facebook Ads.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Créer des campagnes publicitaires avec Facebook Ads pour le secteur des CHR



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

7 HEURES
1 JOUR

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
1500€HT

Présentation de la formation :

Les publicités sur Facebook vous permettent de vous faire connaître et gagner de nouveaux clients sur le plus grand réseau social, avec 31 Millions d'utilisateurs en France.

Pour obtenir de bons résultats, vous devez impérativement comprendre les différents types de publicités Facebook et les options de ciblage. Les différentes fonctionnalités vous permettront d'atteindre précisément votre public cible. Facebook s'assure ainsi que vos publicités atteignent les utilisateurs les plus susceptibles de venir dîner ou déjeuner dans votre restaurant.

Cette formation va vous permettre de cibler vos publicités, choisir le format d'annonce (lien, annonce multiproduits, photo, vidéo...), budgéter votre campagne publicitaire mais également de bien cibler votre public en exploitant de nombreux critères comme l'âge, le sexe, la localisation, ou bien les centres d'intérêts afin vous que puissiez mettre en place vos campagnes publicitaires sur Facebook aux meilleurs coûts.

Le programme de formation :

Réaliser ses campagnes publicitaires avec Facebook Ads.

- Créer un compte Facebook Ads.
- Connaître les types de publicités.
- Création d'une campagne.
- Définir sa cible et zone de chalandise.
- Définir son budget.
- Programmer sa campagne publicitaire.
- Analyser les résultats de sa campagne.
- Cas pratiques.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

- Mettre en place des campagnes publicitaires sur Facebook Ads.
- Analyser les statistiques d'une campagne Facebook Ads.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Les outils marketing de Facebook et Instagram



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

14 HEURES
2 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
3000€HT

Présentation de la formation :

Le Business Manager est une plateforme Facebook gratuite où vous pouvez organiser et gérer vos pages Facebook et comptes Instagram.

Avec le Business Manager vous pouvez suivre vos publicités sur Facebook et Instagram de manière plus efficace grâce à de simples aperçus et des vues détaillées de vos dépenses et impressions publicitaires.

En utilisant le Pixel Facebook vous pouvez exploiter des informations cruciales afin de créer des publicités Facebook optimisées et mieux ciblées. Vous pouvez ainsi améliorer le taux de conversion de vos publicités Facebook et obtenir un meilleur retour sur investissement.

Cette formation vous permet d'utiliser les outils Marketing avancés sur Facebook et Instagram et d'améliorer le taux de conversion de vos publicités Facebook et Instagram pour obtenir un meilleur retour sur investissement.

Le programme de formation :

Le Business Manager de Facebook.

- Création.
- Paramétrage.

Le Pixel facebook [Tracking web].

- Quezaco ?
- Installation.
- Troubleshooting.
- Usage et force.

Les Audiences.

- Ciblage libre + Audience Insight.
- Audiences personnalisées.
- Audiences Similaires.

Les Campagnes Publicitaires (Gestionnaire des publicités).

- Campagne d'engagement (boost post)
- Campagne de lead ads (Facebook)
- Campagne de lead (website conversion).

Analyse des résultats.

- Définition des KPI.
- Création d'une vue personnalisée.

Inspiration et Benchmark.

- Facebook Ads library Hashtagify.
- Creative hub.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

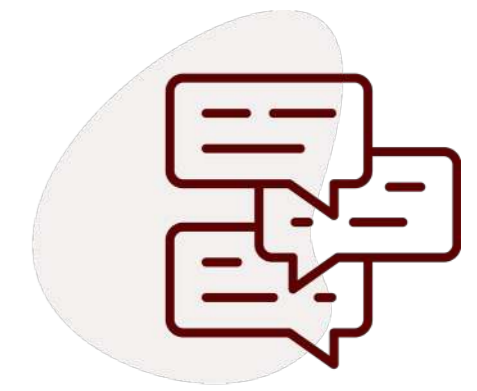
- Comprendre le fonctionnement du business Manager de Facebook.
- Créer ses audiences et concevoir ses campagnes publicitaires.
- Analyser les performances des campagnes publicitaires.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Créer et animer un compte professionnel Instagram pour un établissement CHRD



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIÉL

7 HEURES
1 JOUR

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
1500€HT

Présentation de la formation :

Aujourd'hui, tout le monde prend des photos de ce qu'il prépare ou mange et aime le partager sur Instagram. Alors pourquoi, ne pas vous y mettre et partager votre cuisine et vos spécialités, mettre en avant votre univers. Diffuser des photos de vos plats, de vos salles ou bien encore de votre équipe.

C'est un réseau social qui permet d'éditer et de partager des photos et vidéos depuis votre smartphone. Ce réseau social compte plus de 500 millions d'utilisateurs actifs dans le monde dont environ 10 millions en France.

80 % des visiteurs en ligne vont regarder des vidéos, tandis que seulement 20 % liront le contenu du site.

C'est un moyen de partager des informations tels que le changement de menu, annoncer vos plats du jour... En d'autres termes augmenter votre notoriété et votre CA.

Cette formation va vous permettre de comprendre l'utilisation d'hashtags, de communiquer sur Instagram et d'en maîtriser les fonctionnalités afin de concevoir et développer votre compte.

Le programme de formation :

Développer sa présence sur Instagram.

- Connaître la différence entre les comptes personnels et professionnels.
- Créer et optimiser un profil professionnel.
- Evaluer plusieurs profils professionnels.
- Utiliser Instagram : Publiez des photos, vidéos, stories, direct...
- Les bonnes pratiques pour développer ses abonnés.
- Cas pratiques.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

- Créer et animer un compte professionnel Instagram.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Exploiter le potentiel des réseaux sociaux pour un établissement CHR/D



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

28 HEURES
4 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
6000€HT

Présentation de la formation :

Les différents réseaux sociaux sont devenus des médias à part entière. C'est sur ces plateformes que des millions d'individus échangent régulièrement. Les réseaux sociaux ne sont pas seulement pour un usage privé mais également pour acquérir de nouveaux clients, présenter votre nouvelle carte, communiquer sur un évènement particulier... Mais les connaissez-vous réellement et maîtrisez-vous vraiment leurs usages ?

Les réseaux sociaux en quelques chiffres : 40 % des consommateurs utilisent les réseaux sociaux pour découvrir de nouveaux restaurants, 78 % des internautes utilisent le Web pour réserver un séjour à l'hôtel et 90 % y mènent leur recherche d'information, 324 millions de publications sur le hashtag #food et 26 millions de publications sur le hashtag #restaurant.

Cette formation vous permettra de devenir un expert des réseaux sociaux et d'utiliser le réseau social correspondant à vos objectifs de communication.

Le programme de formation :

Déterminer les réseaux sociaux en adéquation avec la communication de son établissement.

- Panorama des réseaux sociaux.
- Les réseaux sociaux par catégories d'âge et leurs usages.
- Analyser les informations sur son établissement qui sont diffusées par les clients sur les réseaux sociaux.
- Sélectionner les réseaux sociaux en fonction de ses objectifs de communication.
- Concevoir une ligne éditoriale sur les réseaux sociaux.

Exploiter le potentiel de Facebook pour acquérir et fidéliser sa clientèle.

- Le vocabulaire de Facebook.
- Comprendre, les lieux, les pages et comptes sur Facebook.
- L'application Facebook Local.
- Réaliser une publication optimisée.
- Créer des événements.
- Programmer ses publications et événements.
- Les bonnes pratiques pour animer une communauté sur Facebook.
- Cas pratiques.

Développer sa présence sur Instagram.

- Connaître la différence entre les profils personnels et professionnels.
- Créer et optimiser un profil professionnel.
- Evaluer plusieurs profils professionnels.
- Utiliser Instagram : Publiez des photos, vidéos, stories, direct...
- Les bonnes pratiques pour développer ses abonnés.
- Cas pratiques.

Développer une clientèle d'affaires et de groupes avec LinkedIn.

- Comprendre le fonctionnement de LinkedIn.
- Créer et optimiser un compte LinkedIn.
- Créer et animer une page LinkedIn.
- Publier sur LinkedIn.
- Les bonnes pratiques pour développer son réseau professionnel.
- Cas pratiques.

Réaliser ses campagnes publicitaires avec Facebook ADS.

- Créer un compte Facebook Ads.
- Connaître les types de publicités.
- Création d'une campagne.
- Définir sa cible et zone de chalandise.
- Définir son budget.
- Programmer sa campagne publicitaire.
- Analyser les résultats de sa campagne.
- Cas pratiques.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

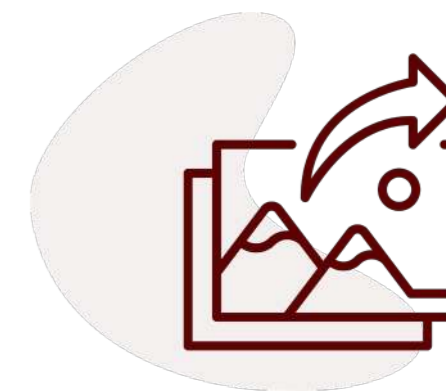
- Savoir sélectionner les réseaux sociaux utiles à sa communication.
- Concevoir une ligne éditoriale sur les réseaux sociaux.
- Créer et animer une page professionnelle sur Facebook.
- Créer et animer un compte professionnel Instagram.
- Créer et gérer un compte professionnel sur LinkedIn.
- Créer et gérer des campagnes publicitaires avec Facebook ADS.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Réaliser des photos et vidéos avec son smartphone pour un établissement CHRD



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

21 HEURES
3 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
4500€HT

Présentation de la formation :

Devenue un puissant vecteur d'émotions, la photographie et la vidéo sensibilisent, informent et font réagir.

Elle permet de mettre en avant votre restaurant / hôtel, vos plats, vos chambres, un évènement particulier, une actualité de votre structure.... 80% des visiteurs en ligne vont regarder des vidéos, tandis que seulement 20% liront le contenu du site. Une image vaut 1000 mots et une vidéo d'1 minute est l'équivalent de 1.8 millions de mots ;

C'est une image ou une vidéo qui vous donne envie de lire le texte et non le texte qui donne envie de regarder une image ou une vidéo. Alors faut-il encore se poser la question de mettre en place des visuels de qualités sur vos canaux digitaux ?

Lors de cette formation et par le biais d'exercices et de cas pratiques, vous connaîtrez les techniques de bases d'une prise de vue, vous réaliserez des mises en scène pour vos photos et vidéos afin d'être autonome pour diffuser vos visuels sur vos différents canaux de communication, site internet et réseaux sociaux, flyers...

Le programme de formation :

Les techniques de base pour réussir ses photos (7 heures).

- Connaître les tendances et styles actuels des photos dans le secteur des CHRD.
- Les formats et caractéristiques des photos pour le web.
- Apprendre les techniques de base d'une prise de vue.
- Savoir mettre en scène ses photographies.
- Améliorer ses photographies sans les tronquer.
- Créer rapidement un photomontage pour les réseaux sociaux avec son mobile.
- Cas pratiques.

Réaliser de belles vidéos avec son smartphone (14 heures).

- Connaître les tendances et styles actuels des vidéos pour le secteur des CHRD.
- Apprendre les techniques de base pour réaliser une vidéo.
- Savoir mettre en scène ses vidéos.
- Réaliser le montage de ses vidéos à partir d'un mobile.
- Diffuser ses vidéos sur son site internet et les réseaux sociaux.
- Cas pratiques.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

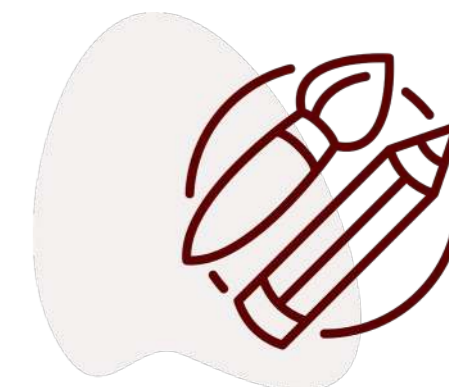
- Connaître les techniques de bases pour réaliser une prise de vue photographique.
- Mettre en scène et améliorer ses photographies.
- Créer des photomontages pour les réseaux sociaux.
- Filmer avec un smartphone, gérer le cadrage et les mouvements.
- Effectuer un montage vidéo simple avec son smartphone.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Créer facilement ses propres documents de communication avec Canva (flyers, carte de visite, menu de restaurant, réseaux sociaux)



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

14 HEURES
2 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
3000€HT

Présentation de la formation :

Canva est un outil gratuit qui a pour objectif prioritaire de démocratiser la conception graphique en rendant accessible au plus grand nombre des techniques et des outils auparavant réservés aux seuls professionnels du graphisme. Il permet donc à chacun de réaliser de beaux visuels pour le web (site internet ou les réseaux sociaux...) ou pour l'impression (Flyers, carte de visite, carte et menus...) sans connaissance technique préalable.

Cette formation vous permet de réaliser facilement vos propres visuels et supports de communication. Ainsi, vous êtes autonome dans la création de vos documents et vous pourrez créer tous les visuels que vous souhaitez tout en réalisant d'importantes économies.

Le programme de formation :

Les principaux formats d'images en fonction des usages.

- Images pour le web.
- Images pour les réseaux sociaux.
- Images pour le print : Flyer, carte de visite, affiche...

Présentation des fonctionnalités de l'outil Canva.

- Création d'un compte.
- Les fonctionnalités gratuites et payantes de Canva.
- Les formats d'images présélectionnés.
- Créer un format d'image personnalisé.

Démarrer sa création visuelle.

- Les modèles de composition graphique.
- Photos : La banque d'images de Canva.
- Les éléments graphiques.
- Le texte : Gérer les insertions de texte.
- L'arrière-plan d'une composition.
- Téléchargement : Utiliser vos propres images.
- Enregistrer sa création visuelle.
- Les différents formats de fichier pour exporter votre création visuelle.

Atelier pratique : conception d'un ou plusieurs visuel(s) en fonction de votre contexte.

- Créer vos visuels sur les réseaux sociaux.
- Créer vos visuels pour votre site internet ou vos articles de blogs.
- Créer un visuel pour un emailing.
- Créer un flyer d'invitation, carte de visite.
- Créer une carte de restaurant.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

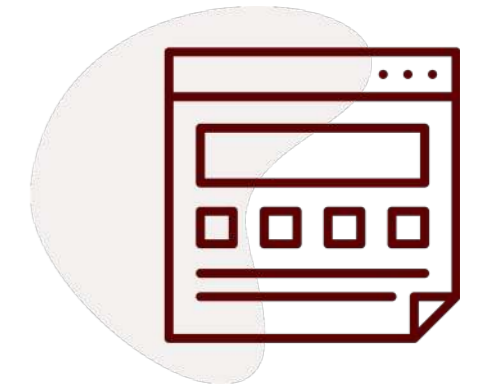
- Comprendre l'importance d'une charte graphique.
- Connaître les différents formats d'images par rapport à leurs usages (site web, réseaux sociaux, flyer, carte de visite, Menu de restaurant...).
- Connaître les fonctionnalités d'un outil de création visuel comme Canva.
- Savoir créer des modèles de conception d'images réutilisables.
- Créer des compositions personnalisées.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Concevoir son projet de site internet (cahier des charges) pour un établissement CHRD.



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

21 HEURES
3 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
4500€HT

Présentation de la formation :

La mise en place d'un site internet est un moment crucial pour un établissement. Sa réussite dépendra autant de votre capacité à définir avec précision votre stratégie et à réaliser une expression de besoins claire et détaillée. La définition des besoins à travers un cahier des charges complet est pourtant fréquemment négligée.

Négliger cet aspect du projet revient à jouer à la loterie, en espérant que le prestataire puisse deviner ce que le commanditaire a derrière la tête, et le transcrire miraculeusement en produisant le site internet ou l'application mobile adapté.

Se désintéresser de la phase de conception de son futur site internet, c'est donc prendre le risque de ne pas obtenir ce que l'on s'imaginait. Pire encore, c'est engendrer des coûts et délais supplémentaires en fin de prestation qui n'étaient pas prévus et auraient pu être évités.

C'est la raison pour laquelle nous avons créé ce module : transmettre les compétences nécessaires pour qu'une entreprise puisse définir la conception fonctionnelle et technique de son futur site internet, gérer le projet avec son prestataire, et diminuer in fine le coût consacré au projet tout en augmentant la qualité du rendu final.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

- Définir sa stratégie de communication digitale.
- Identifier les fonctionnalités attendues.
- Réaliser la conception fonctionnelle et technique du site internet.
- Rédiger le cahier des charges complet (arborescence, zonings et backlog).
- Réaliser un appel d'offres et savoir choisir son prestataire.
- Piloter un projet web avec un prestataire de manière agile.

Le programme de formation :

Initialiser un projet de création ou de refonte de site web.

- Comprendre les enjeux liés à la création d'un site web et à la rédaction d'un cahier des charges.
- Analyser le positionnement digital d'une structure au lancement d'un projet web.
- Identifier les forces et faiblesses d'une structure dans sa gestion des outils web (notamment le site).
- Établir un résumé opérationnel, ou "Executive summary", du contexte de lancement de projet.
- Connaître les différents maillons de la chaîne de production d'un site internet.
- Comprendre les enjeux liés au choix d'un socle technique de développement de site.
- Comprendre les enjeux spécifiques liés à la qualité gravitant autour de la création du projet web (performance, compatibilités navigateur, accessibilité web, etc...).
- Comprendre les enjeux liés à l'hébergement, au nom de domaine et à la protection intellectuelle.

Définir la stratégie de développement d'un site web.

- Définir une stratégie de refonte ou de création de site adaptée à une entreprise / organisation, à ses ressources humaines et à ses enjeux de développement.
- Établir le tableau de positionnement stratégique d'un site internet en création / refonte.
- Définir l'organisation d'un projet web (référént, temps consacré, définition d'un budget et d'un planning, etc.).

Optimiser le fonctionnement d'une page Web.

- Réaliser une arborescence pour la création / refonte d'un site internet.
- Réaliser des zonings pour la création / refonte d'un site internet.
- Réaliser un listing des fonctionnalités, ou "backlog", pour la création / refonte d'un site internet.
- Agréger les pièces d'initialisation d'un projet web au sein d'un cahier des charges complet.
- Apprendre à gérer un projet web en méthode Agile.
- Apprendre à mener une consultation par appel d'offres.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation.

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Mettre en place des campagnes d' emailing / infolettres efficaces



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

14 HEURES
2 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
3000€HT

Présentation de la formation :

Votre base de données et de contacts fait partie de votre fonds de commerce.

L'avantage de l' emailing est son faible coût : faible coût à la conception, à la réalisation et à l' envoi ! L' emailing est beaucoup plus abordable que d' autres supports tels que le publipostage.

Il permet par ailleurs de personnaliser son message notamment dans l' objet ou le contenu de façon automatisée. Cette méthode de communication vous permet de diffuser votre nouvelle carte, fidéliser une clientèle ou simplement communiquer sur un évènement de votre hôtel / restaurant.

Cette formation va permettre de créer et gérer votre base de données, de concevoir de beaux emails responsive (adapté la lecture sur ordinateur, tablette et smartphone) et gérer l'expédition et la programmation de vos campagnes emails.

La formation est certifiante, reconnue par l' État et éligible au Compte Personnel de Formation (CPF). Elle est donc référencée sur le site Mon Compte Formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

- Analyser et rationaliser la gestion des données clients dans l' entreprise.
- Définir les actions pour pérenniser dans le temps la bonne gestion des données clients.
- Créer une base de données uniformisée au service d' une campagne e-mailing.
- Définir la stratégie de communication liée à une campagne d' e-mailing.
- Utiliser un outil d' e-mailing.
- Mettre en œuvre un premier lancement d' e-mailing groupé.

Le programme de formation :

Maîtriser les bonnes pratiques de gestion de base de données clients.

- Comprendre les enjeux de la collecte de données clients.
- Identifier les sources de données clients en entreprise.
- Analyser le traitement des données clients en entreprise.
- Identifier les modalités efficaces de traitement des données clients en entreprise.
- Comprendre le lien entre la gestion des données et le mailing de masse.

Création d' une base de données en vue d' une campagne d' e-mailing.

- Définir et mettre en place des actions d' amélioration de la récolte et de la gestion de données en entreprise.
- Sélectionner un outil d' e-mailing de masse adapté au contexte financier et humain d' une entreprise.
- Composer une base de données clients adaptée à l' outil d' e-mailing sélectionné.

Mettre en œuvre une campagne d' e-mailing.

- Rédiger un mail type en vue d' une campagne d' e-mailing.
- Utiliser un outil de mailing et une base de données clients pour une campagne d' e-mailing.
- Assurer le suivi d' une campagne d' e-mailing.
- Programmer sur la durée la gestion des données clients d' une entreprise.

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d' une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l' aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d' auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

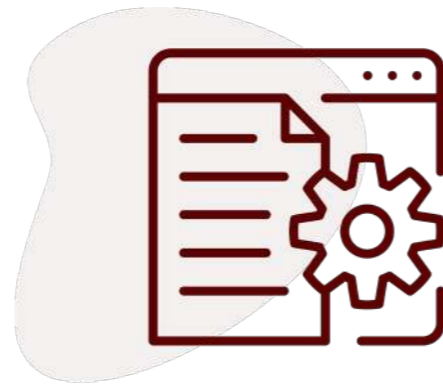
VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d' une attestation de formation.

Certificat de capacité à la gestion de bases de données digitales et au mailing d' entreprise.

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d' apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en communication digitale

Excel : Initiation



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

14 HEURES
2 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
3000€HT

Présentation de la formation :

Excel permet de créer facilement des tableaux de toutes sortes, et d'y intégrer des calculs. Les valeurs du tableau se mettront donc à jour automatiquement en fonction de vos saisies et calculs. Vous pouvez également vous en servir pour calculer un budget, faire un devis...

Au terme de cette formation vous pourrez créer vos premiers tableaux et graphiques avec le logiciel Excel. Vous serez en mesure d'effectuer des calculs simples (somme, pourcentage, statistiques et dates d'échéance). Vous pourrez modifier les cellules et mettre en forme vos tableaux avant d'en modifier la mise en page en vue de l'imprimer.

PUBLIC

Toutes personnes
débutantes dans
l'utilisation de Excel

PRÉ-REQUIS

Savoir se servir
d'un ordinateur.
Test d'auto-
positionnement pour
la personnalisation
de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS
SERONT CAPABLES DE :

- Créer et mettre en forme un tableau sous Excel
- Filtrer les données d'un tableau
- Créer des formules de calcul de base
- Configurer l'impression de son tableau

Le programme de formation :

Introduction.

- Présentation d'Excel.
- Exemples de réalisation avec Excel.

Prendre en main le logiciel.

- Description de l'interface (Ruban, Barre d'outils Accès Rapide, etc.).
- Structure d'un fichier (classeurs, feuilles et cellules).
- Créer un classeur.

Gérer plusieurs feuilles de calculs.

- Les différentes façons de sélectionner des cellules.
- Insérer des lignes et des colonnes.
- Modifier la hauteur et la largeur des lignes / colonnes.

Appliquer un format aux cellules.

- Mettre en forme le contenu d'une cellule (police, couleurs...).
- Appliquer des bordures.
- Gérer l'alignement dans une cellule.
- Fusionner plusieurs cellules.
- Appliquer un format de cellule.

Cas pratique : Réalisation d'un tableau simple.

Mise en forme automatique de tableaux.

- Création de tableaux.
- Mise en forme automatique.
- Création d'un style personnalisé.
- Intégrer des illustrations.
- Insérer des images (locales ou en ligne).
- Ajouter et modifier des formes.
- Insérer un organigramme.

Cas pratique : Création d'un style personnalisé et application sur un tableau.

Mise en forme conditionnelle.

- Définir la zone d'application.
- Utiliser les règles prédéfinies.
- Modifier une règle existante.
- Créer une nouvelle règle.
- Appliquer à tout un tableau.

Les opérations de base.

- La barre de formules.
- L'addition, la soustraction, la multiplication, la division.
- L'intérêt des parenthèses.
- Appliquer un calcul sur toute une colonne.

Trier et filtrer un tableau.

- Appliquer un tri sur une ou plusieurs colonnes.
- Modifier les options de tri.
- Appliquer des filtres sur un tableau.
- Se servir des filtres avancés.

Imprimer un tableau.

- Gérer la mise en page (marges, entête et pied de page, etc.).
- Mettre à l'échelle son tableau.
- Gérer manuellement les sauts de page.
- Définir une zone d'impression.
- Définir les options d'impression puis imprimer.

Gérer l'affichage dans son classeur.

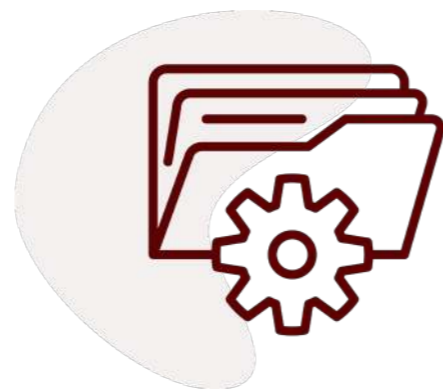
- Les modes d'affichage disponibles.
- Afficher / masquer des cellules.
- Effectuer un zoom.
- Figurer les volets.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en bureautique

Excel : Perfectionnement



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

14 HEURES
2 JOURS

INTRA : 1 – 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 – 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
3000€HT

Présentation de la formation :

Excel un puissant outil de visualisation mathématique qui permet d'analyser facilement un grand nombre de données, de réaliser des calculs puissants et de générer de jolis graphiques (à bâtons, en camembert...)

Au terme de cette formation vous pourrez créer des tableaux croisés dynamiques pour analyser tout type de données. Vous serez en mesure d'effectuer des calculs avancés et générer des graphiques.

PUBLIC

Toutes personnes ayant des notions de base dans l'utilisation de Excel

PRÉ-REQUIS

Savoir se servir d'un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

- Réaliser des calculs avancés
- Créer des tableaux croisés dynamiques
- Générer des graphiques

Le programme de formation :

Exploiter les formules dans Excel.

- Utilisation d'une cellule référente (\$)
- Rappel sur les formules de base (SOMME, MOYENNE, MAX...).
- Les formules avec condition (SI, NB.SI, SOMME.SI...).
- Les formules de date et heure (AUJOURDHUI, JOURSEM...).
- Les formules de texte (MINUSCULE, GAUCHE, CONCATENER...).
- Les formules de recherche (RECHERCHEV, RECHERCHEH).

Cas pratiques : Réalisation d'un document synthèse avec les principales formules Excel.

Utiliser les outils d'audit de formule.

- Créer des zones nommées et les intégrer aux formules.
- Trouver les antécédents et les dépendants aux formules.
- Vérifier les formules à la recherche d'erreurs.
- Changer le mode de calcul de son classeur.

Créer des représentations graphiques.

- Sélectionner les données à intégrer au graphique.
- Choisir un type de graphique en fonction des besoins (histogramme, courbe, secteur en 2D ou 3D).
- Définir une disposition rapide à son graphique.
- Ajouter des informations complémentaires au graphique (titre des axes, étiquettes de données, courbe de tendance...).
- Choisir l'aspect visuel de son graphique via les styles.

Modifier un graphique.

- Appliquer les mises à jour d'un tableau aux graphiques associés.
- Modifier le type de graphique.
- Déplacer un graphique au sein de son classeur.
- Personnaliser le style de son graphique
- Intégrer un graphique à un document externe (Word, PowerPoint).

Cas pratiques : Générer un graphique suivant son besoin.

Analyser ses données grâce aux tableaux croisés dynamiques.

- Le principe d'un tableau croisé dynamique.
- Définir quels seront les champs de calcul et d'étiquette.
- Sélectionner la source de son tableau croisé dynamique.
- Placer les champs à analyser.
- Appliquer un style au tableau croisé dynamique.

Personnaliser un tableau croisé dynamique.

- Intégrer plusieurs calculs.
- Définir les critères de regroupement et de tri.
- Insérer des segments.
- Intégrer des champs de calcul personnalisés.

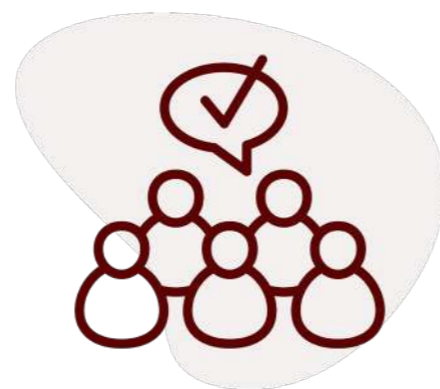
Cas pratiques : Faire ressortir les statistiques souhaitées par rapport à son tableau.

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en bureautique

Langues étrangères



INTRA ou INTER
ENTREPRISE

PRÉSENTIEL
ou DISTANCIEL

14 - 21 - 28
HEURES

INTRA : 1 - 8
PARTICIPANTS

INTER : 4 - 8
PARTICIPANTS

TARIF STAGE
de 3000€ à
6000€ HT



ANGLAIS



ESPAGNOL



ALLEMAND



PORTUGAIS



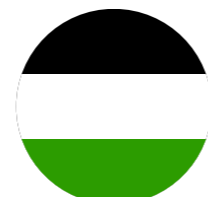
ITALIEN



RUSSE



MANDARIN



ARABE

PUBLIC

Toutes personnes ayant à charge des actions de communication et de promotion au sein d'une entreprise.

PRÉ-REQUIS

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et un ordinateur.
Test d'auto-positionnement pour la personnalisation de la formation.

Présentation de la formation :

Avant le début du stage, nous réalisons avec vous, un test de niveau et adaptons le stage à vos besoins.

Les objectifs de la formation :

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION, LES PARTICIPANTS SERONT CAPABLES DE :

- Gérer l'accueil d'un client étranger.
- Présenter l'établissement et ses services.
- Discuter avec du vocabulaire technique.
- Prendre des commandes.
- Gérer réclamations client.

Le programme de formation :

Prendre une réservation par téléphone.

- Prendre un appel téléphonique. (expressions idiomatiques de base).
- Vocabulaire et techniques de la réservation par téléphone.

Recevoir et mettre à l'aise les clients.

- Introductions,
- Initiation au "socializing language".
- Initiation au "small talk".
- Acquisition des formules de politesse adaptées aux différentes situations

Présenter et donner des informations sur l'établissement.

- Description du type de cuisine préparée.
- Présentation de la carte / ingrédients / boissons.
- Présentation du personnel.

Acquérir le vocabulaire technique de base.

- Les ustensiles de cuisine.
- Les appareils de cuisine.
- La carte.
- Les ingrédients.
- Les boissons.
- Les différentes techniques de préparation.
- Les différents modes de cuisson.

Décrire et expliquer.

- Savoir traduire le vocabulaire spécifique (équivalences entre les produits).
- Le contenu et la préparation des : plats, desserts, cocktails...
- L'origine et le type des fromages.
- La carte des vins et boissons.

Savoir recommander et prendre les commandes.

L'addition.

- Expliquer l'addition.
- Les différents moyens de paiement.

Faire face aux réclamations.

- Écouter le client – l'empathie.
- Reconnaître une erreur ou faire comprendre au client son erreur.
- S'excuser s'il y a lieu.
- Offrir une alternative en cas de problème.

Prononcer.

- Rendre compréhensibles les explications à travers une prononciation adaptée des mots français. (ex: Pâté, meunière, rosé...).

VALIDATION DE LA FORMATION : Remise d'une attestation de formation

MOYENS PEDAGOGIQUES : Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.

INTERVENANT : Formateur en langues étrangères

Conditions générales de vente formation professionnelle continue v2020-1.1

Les conditions générales de ventes et leurs mises à jour sont disponibles sur notre site internet à l'adresse suivante : www.obbyformation.fr/cgv-formation-obbyshare



OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Suite à la commande d'une formation, le Client accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Les conditions générales peuvent être modifiées à tout moment et sans préavis par la société obbyshare, les modifications seront applicables à toutes les commandes postérieures à la dite modification.

TARIFICATION ET MODALITES DES ACTIONS DE FORMATION

Les informations concernant le prix des actions de formation de la société obbyshare sont mentionnées sur les programmes de formation, les catalogues en support papier ou sur le site internet www.obbyformation.fr. Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Les thèmes et objectifs pédagogiques, les moyens techniques et pédagogiques mis en œuvre sont définis dans les programmes de formation. Les dates de formation sont définies d'un commun accord en fonction des disponibilités et des contraintes du client et des disponibilités des formateurs de la société obbyshare.

Les dates peuvent être modifiées à la demande de l'une des parties, à la condition que cette demande intervienne au moins une semaine avant la date initialement prévue.

Conformément à l'article L.6353-1 alinéa 2 du Code de Travail, la société obbyshare remettra, à l'issue de la formation, une attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de formation ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis

Les formations proposées par la société obbyshare relèvent des dispositions figurant à la VIe partie du Code du Travail relatif à la formation professionnelle continue dans le cadre de la formation professionnelle tout au long de la vie.

OBLIGATIONS DE LA SOCIÉTÉ OBBYSHARE

La société obbyshare s'engage à fournir au stagiaire tous les éléments d'information relatifs aux objectifs, aux moyens et méthodes pédagogiques, aux contenus des programmes, aux conditions d'organisation et de fonctionnement.

La société obbyshare s'engage à mettre en œuvre l'action de formation telle que définie par le programme de formation.

La société obbyshare est une entité privée et indépendante et ne pourra en aucun cas être tenue pour responsable des décisions prises par un OPCO.

OBLIGATIONS DU CLIENT

En contrepartie des actions de formation mises en œuvre par la société obbyshare, le client s'engage à lui verser la somme correspondante au coût de la formation.

PAIEMENT ET INDEMNITES DE RETARD

Le paiement intégral de la formation doit être réalisé au plus tard cinq jours après la date de fin de la formation déterminée d'un commun accord entre les parties sauf disposition contraire.

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le client de pénalités de retard fixées à trois fois le taux d'intérêt légal à laquelle s'ajoutera une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40€ (Code du Commerce art. 441-6). Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception par le débiteur de la mise en demeure de payer les sommes dues.

RESILIATION DE L'ACTION DE FORMATION

Chacune des parties peut résilier le contrat à tout moment, par lettre recommandée signée avec avis de réception, en cas de force majeure telle que définie par les tribunaux français.

INEXECUTION TOTALE OU PARTIELLE DE L'ACTION DE FORMATION

En cas de résiliation par le client à moins de 10 jours francs avant le début d'une des actions de formation, la société obbyshare retiendra sur le coût total un pourcentage de 30 %, au titre de dédommagement.

En cas de réalisation partielle de l'action du fait du client, seule sera facturée au client la partie effectivement réalisée de l'action, selon le prorata suivant : *Nombre d'heures réalisées / nombre d'heures prévues.*

En outre, la société obbyshare retiendra sur le coût correspondant à la partie non-réalisée de l'action, un pourcentage de 30 %, au titre de dédommagement.

Les montants versés par le client au titre de dédommagement ne pourront pas être imputés par le client sur son obligation définie à l'article L6331-1 du code du travail ni faire l'objet d'une demande de remboursement ou de prise en charge par un OPCO.

DONNEES PERSONNELLES

La société obbyshare est responsable des traitements de données. Les informations recueillies font l'objet d'un traitement informatique destiné aux opérations de transaction et de transmission des informations et documentations sollicitées, et de prospection pour des services analogues. Le Client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978.

ATTRIBUTION DE JURIDICTION

Les conditions générales détaillées dans le présent document sont régies par le droit français. Si une contestation ou un différend ne peuvent être réglés à l'amiable, le Tribunal de Bordeaux sera seul compétent pour se prononcer sur le litige.

Modalités techniques, pédagogiques et d'encadrement de nos formations:



1. les modalités pédagogiques :

Pédagogie participative alternant des phases d'apports théoriques et de cas pratiques.
Pour les personnes en situation de handicap, notre référent handicap – Sébastien Hurstel – sebastien@obbyshare.com - est à votre disposition pour l'étude des aménagements pédagogiques et la faisabilité du stage de formation.

2. le rôle du ou des formateur(s) :

Le formateur garanti le bon déroulement de l'action de formation et transmet ses connaissances / compétences par des apports théoriques et l'usage de bonnes pratiques, des mises en situation lors de cas pratiques et l'évaluation des acquis.

Nos formateurs sont sensibilisés à l'accompagnement en formation de personnes handicapées, présentant des besoins spécifiques, pour proposer, par défaut, une pédagogie adaptable et individualisée.

3. les matériels utilisés :

Diaporama, ordinateur, vidéo projecteur, connexion Internet. Il est conseillé au(x) participant(s) de disposer d'un ordinateur.

4. les documents remis aux participants :

Copie du diaporama, documents techniques. Les supports pédagogiques remis sont adaptés aux handicaps des stagiaires (photocopies agrandies...).
Attestation de fin de formation.

5. nature des travaux demandés aux participants :

Écouter, échanger et questionner lors des apports théoriques, réaliser les cas pratiques en intégrant une mise en situation professionnelle, réaliser les tests d'évaluation de connaissances et d'appréciations.

Modalités d'évaluation des connaissances :

À la fin de la formation, chaque stagiaire sera invité à faire une évaluation de ses connaissances / compétences permettant d'évaluer ses acquis lors de la formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :

Une fiche d'appréciation est remise en fin de formation.

Moyens permettant le suivi de l'exécution de la formation :

Attestation de présence avec signature par le(s) stagiaire(s) et le(s) formateur(s) des feuilles d'émargement par demi-journées.

Formateur :

formateur(trice) référencé par l'organisme de formation, dont la liste est disponible sur le site internet www.obbyformation.fr/formateurs-obbyshare

Lieu de la session :

Au sein de l'entreprise ou en salle de formation en fonction de la demande de l'entreprise.

Tous les lieux de formation sont de type E.R.P. Quelque soit le lieu de formation, les normes d'accessibilité permettent aux personnes handicapées de circuler avec la plus grande autonomie possible, d'accéder aux locaux et équipements, d'utiliser les équipements et les prestations, de se repérer et de communiquer.

Dans le cas de formations en présentiel, nous nous assurons que nos salles (ainsi que les sanitaires et les lieux de restauration) soient accessibles aux PMR (personnes à mobilité réduite).

FOAD:

Toutes nos formations sont disponibles et peuvent être dispensées en FOAD.

La FOAD est un dispositif de formations approprié à la formation de certaines personnes handicapées, confrontées à des difficultés de déplacement, d'horaires, de concentration... Elle offre, en effet, une flexibilité dans le temps et l'espace, une individualisation des formations et une diversité dans les modalités pédagogiques (accompagnements individuel et collectif, à distance et en présence).
Des soutiens supplémentaires peuvent être proposés pour accompagner l'apprentissage et favoriser le lien entre la formation et l'apprenant.

Si nécessaire, une prise en charge spécifique permet de compenser le handicap (mise en place d'outils spécifiques, traduction de documents, accompagnement particulier, etc.).

Date(s) de la session :

Organisation de la formation en journée complète ou en demi-journée selon la disponibilité et la demande de l'entreprise.

Tarifs:

Tarifs par action en coût jour ou en coût par stagiaire en fonction du type d'action, intra ou inter entreprise.



CHR Académie

obby•share