Pro.pulse
Pilotez votre performance.

PROGRAMME DE FORMATION

En partenariat avec

ATOME FORMATIONS

PRÉSENCE DIGITALE · FORMATION SUR MESURE

Structurer et piloter sa stratégie marketing & sa présence digitale

DURÉE	TARIF	FORMAT	RYTHME
Individualisée	**Sur devis personnalisé**	**Individuel, en présentiel**	**Séances de 4 à 8 h**

Votre parcours de formation sur mesure

Chaque formation débute par un entretien de positionnement permettant d'identifier vos compétences actuelles, vos objectifs et les besoins de votre activité.

À partir de cet échange, un programme individualisé est établi, précisant les objectifs pédagogiques, les modules retenus, la durée, les modalités d'évaluation et le tarif.

Une proposition détaillée vous est communiquée avant tout engagement.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- analyser son environnement concurrentiel local et définir un positionnement différenciant ;
- segmenter ses clients prioritaires et construire des messages clés adaptés à chaque cible ;
- structurer son tunnel de vente, de la prise de contact au devis signé, et mettre en place un process de relance ;
- paramétrer et animer sa fiche Google Business Profile et ses pages réseaux sociaux ;
- produire ses contenus marketing avec l'IA ;
- définir et suivre ses indicateurs de performance (leads, taux de conversion) et piloter son plan d'actions en autonomie.

Selon le parcours retenu lors du positionnement, objectifs complémentaires :

- optimiser son site internet et ses pages pour la prise de contact ;
- améliorer son référencement local et sa visibilité dans les moteurs IA ;
- organiser une production régulière de contenus pour ses réseaux sociaux ;
- analyser ses résultats et ajuster son plan d'actions en autonomie.

Les objectifs retenus pour chaque participant sont précisés dans son programme individualisé.

Contenu de la formation : programme de référence

Les modules ci-dessous constituent un programme de référence. Ils sont adaptés, approfondis ou réorganisés selon le positionnement initial : seuls les modules retenus figurent dans le programme individualisé remis au participant.

Modules du socle

Analyse concurrentielle et positionnement

Comprendre son marché local et définir un positionnement différenciant.

- Cartographie du marché local : concurrents directs et indirects
- Analyse comparative : offres, prix, réputation, présence digitale
- Domaines d'excellence et spécialisations
- Proposition de valeur
- Analyse SWOT
- Objectifs marketing et commerciaux SMART

Identification des cibles et messages clés

Définir les clients prioritaires et construire un discours commercial adapté à chaque profil.

- Segmentation des cibles : particuliers, professionnels, prescripteurs, collectivités
- Personas clients : besoins, freins, critères de choix, canal de contact
- Messages clés : réassurance, preuves sociales, garanties
- Argumentaire commercial et pitch
- Partenariats B2B et prescripteurs
- Indicateurs commerciaux et plan de développement sur 6 mois

Tunnel de vente et prospection digitale

Structurer un parcours client efficace et prendre en main les outils digitaux de prospection.

- Tunnel de vente : de la découverte au devis signé
- Devis type professionnel
- E-mail professionnel et modèles types
- Process de relance des devis (J+3, J+7, J+14)
- Réponse rapide aux demandes entrantes
- IA pour la création de contenu marketing
- Book de réalisations digital

Google Business Profile et outils marketing

S'approprier les outils de visibilité locale et de communication marketing.

- Fiche Google Business Profile : catégories, photos, zone d'intervention
- Stratégie de collecte d'avis Google
- Page entreprise Facebook / Instagram
- Création de contenus avec l'IA : posts, descriptions, visuels avant/après
- Calendrier éditorial
- Plan d'actions marketing sur 6 mois

Pilotage stratégique et autonomie

Consolider les acquis, analyser les résultats et assurer la prise en main autonome.

- Lecture et analyse des indicateurs
- Revue du tunnel de vente, de la visibilité au devis signé
- Routines de pilotage hebdomadaire et mensuelle
- Mise en situation autonome sur les outils
- Présentation de sa stratégie et de son tableau de bord (évaluation finale)

Modules d'approfondissement, selon le parcours retenu

Site internet et conversion

Faire de son site un outil au service de la prise de contact.

- Objectifs du site et parcours du visiteur
- Pages services : structure, preuves, appels à l'action
- Formulaires et demandes de devis
- Priorisation des améliorations

Référencement local et visibilité dans les moteurs IA

Améliorer sa visibilité sur Google et dans les réponses des assistants IA.

- Mots-clés et questions des clients
- Optimisation des pages principales
- Cohérence des informations en ligne (annuaires, fiche Google)
- Contenus citables par les moteurs IA

Réseaux sociaux : stratégie éditoriale et production

Produire et organiser ses contenus de façon régulière et cohérente.

- Ligne éditoriale et formats
- Production de contenus avec l'IA : textes, visuels, vidéos courtes
- Organisation de la production et calendrier
- Interactions et communauté

Analyse des résultats et ajustement

Mesurer l'efficacité de ses actions et ajuster sa stratégie.

- Statistiques de la fiche Google, du site et des réseaux
- Suivi des demandes et des devis
- Analyse des écarts et priorisation
- Ajustement du plan d'actions

Productions réalisées pendant la formation

Selon les modules retenus, le participant réalise notamment :

- Analyse concurrentielle, SWOT et proposition de valeur
- Personas et messages clés par cible
- Devis type et modèles d'e-mails de relance
- Fiche Google Business Profile optimisée
- Calendrier éditorial et premiers contenus
- Plan d'actions marketing sur 6 mois et tableau de bord
- Plan d'optimisation du site et pages services retravaillées
- Plan de référencement local
- Ligne éditoriale et contenus produits pour les réseaux sociaux
- Tableau de bord d'analyse des résultats

Toutes les productions sont réalisées par le participant, guidé par la formatrice : aucune prestation n'est réalisée à sa place.

RÉSULTAT VISÉ

Piloter et développer en autonomie sa stratégie marketing et sa présence digitale, de la visibilité au devis signé.

Organisme de formation

Formation dispensée en partenariat avec ATOME FORMATIONS, organisme de formation (430 bis, route de Oeyreluy, 40180 Seyresse · déclaration d'activité nº 75 40 01493 40). Conception et animation : Léa Pailhassard, Pro.pulse.

Public visé

Dirigeants, artisans et indépendants (commerçants, professions libérales…), conjoints collaborateurs ou associés, et salariés en charge de la communication de l'entreprise.

Prérequis

Maîtrise de base de l'outil informatique (navigation internet, smartphone). Disposer d'un ordinateur ou d'une tablette connectés. Aucune connaissance préalable en marketing ou digital requise.

Durée

Durée individualisée, déterminée après un entretien de positionnement, en fonction des compétences initiales, des objectifs pédagogiques et des besoins du participant.

Tarif

Tarif sur devis personnalisé, établi à l'issue de l'entretien de positionnement et communiqué avant toute inscription. Tarifs nets de taxe : exonération de TVA, art. 261-4-4º-a du CGI.

Modalités pédagogiques

Formation individuelle, 100 % en présentiel, dans l'entreprise du participant, fondée sur :

- Des apports méthodologiques.
- Des exercices pratiques.
- Des mises en application sur l'activité réelle du participant.
- Un accompagnement et des corrections par la formatrice.

Supports remis : support de formation PDF et modèles de travail.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial.
- Évaluations formatives au cours des exercices pratiques.
- Évaluation finale des compétences au regard des objectifs retenus pour le parcours.
- Questionnaire de satisfaction, à chaud puis à froid un mois après la formation.

Feuilles d'émargement à chaque séance. Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis.

Délai d'accès

Démarrage généralement possible sous un mois après le premier rendez-vous, le temps de l'entretien de positionnement, de la rédaction du dossier de formation et du dépôt de la demande de financement. Lorsque la formation est financée, la date de démarrage dépend aussi du délai de réponse du financeur.

Financements

Financement possible selon le statut et l'éligibilité du participant : FAFCEA (artisans), AGEFICE (dirigeants et indépendants du commerce, de l'industrie et des services), FIF-PL (professions libérales) ou OPCO (salariés). La prise en charge dépend de l'accord de l'organisme financeur et de ses plafonds. Autofinancement possible. Montage du dossier de financement inclus.

Accessibilité et contact handicap

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Les modalités (rythme, supports, lieu) sont adaptées après échange avec la référente handicap d'Atome Formations : Sophie Fargues, 06 87 02 27 69, contact@atome-formations.fr.

Prévention

Une procédure de prévention et de traitement des violences sexistes et sexuelles, du harcèlement et des discriminations est appliquée ; elle est présentée dans le livret d'accueil.

Indicateurs de résultats : méthode de calcul

- **Note moyenne de satisfaction (/10)** = moyenne des notes globales (sur 10) des questionnaires à chaud, sur tous les répondants de l'année civile ; nombre de répondants indiqué.
- **Taux de réussite** = stagiaires ayant validé l'évaluation finale ÷ stagiaires ayant terminé la formation.
- **Taux d'abandon** = stagiaires ayant interrompu ÷ stagiaires entrés en formation.