

FORMATION BUSINESS ET RESEAUX SOCIAUX by L. ATYPIQUE ACADEMY

Une nouvelle manière d'aborder le travail de manière plus structurée et productive.

Durée: 14.00 heures - 2.00 jour(s)

Profils des stagiaires

- Ce stage est destiné aux chefs d'entreprise, aux managers et collaborateurs de salons de coiffure

Prérequis

- Etre détenteur du CAP

Objectifs pédagogiques

- Savoir effectuer un swot
- Savoir mener un entretien avec un (futur) salarié
- Connaître les différents types de réunions
- Définir sa cible client et savoir étudier et établir une stratégie commerciale en fonction
- Comprendre comment calculer une marge sur un prix de vente
- Savoir organiser son temps et être plus productif
- Savoir mettre en place un compte de réseau social efficace pour une entreprise
- Apprendre à utiliser l'outil Canva pour créer soi-même des visuels
- Planifier et automatiser les publications digitales
- Etablir un calendrier de publication
- Comprendre comment monter une vidéo

Contenu de la formation

- JOUR 1 : 9h00 - 9h30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Présentation du formateur du centre de formation de la formation et des apprenants
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Accueil des apprenants, distribution des manuels, nomination chevalet des apprenants
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation orale + Powerpoint et tour de table des participants.
- JOUR 1 : 9h30 - 10h00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Audit de soi, son projet / entreprise.
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Ateliers individuels d'auto-évaluation.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Grille spécifique à remplir sur papier à l'aide d'outils tel qu'un swot.
- JOUR 1 : 10h00 - 11h00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Organisation et productivité.
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Découverte de la boîte à outils de productivité.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation Powerpoint et explication à l'orale.
- JOUR 1 : 11h00 - 12h30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Gestion du temps et priorisation des tâches.
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Découverte des outils d'organisation et méthode de priorisation et délégation.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Utilisation d'outils tels que la matrice d'Eisenhower.
- JOUR 1 : 12h30 - 13h30
 - Déjeuner sur place
- JOUR 1 : 13h30 - 14h00

- OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Les axes du management
- SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Découverte des axes du management de soi, d'une équipe, d'une entreprise et des clients.
- MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation Powerpoint de chaque segment.
- JOUR 1 : 14h00 - 15h00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Comptabilité et calcul de marge.
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Intervention d'un expert comptable pour présenter sa spécialité.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Démonstration d'un calcul de marge, calcul de salaire et comprendre l'importance d'une bonne tenue comptable.
- JOUR 1 : 15h00 - 16h00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Réunions et entretiens
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Étudier les types de réunions et d'entretiens dont celui du recrutement.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation de diagramme sur Powerpoint.
- JOUR 1 : 16h00 - 16h30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Développement du projet
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Définir le but et les objectifs, mettre en place une stratégie et un agenda.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Utilisation d'outil tel qu'un SMART par présentation Powerpoint et étude de cas.
- JOUR 1 : 16h30 - 16h45
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Gestion de conflits dans le milieu professionnel.
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Solutionner un conflit client ou collaborateur en se protégeant.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation d'outils de désamorçage du conflit sur Powerpoint.
- JOUR 1 : 16h45 - 17h00
 - Débriefing de la 1ère journée
- JOUR 2 : 9h00 - 9h30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Accueil des stagiaires
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Echange avec les apprenants le temps que tout le monde arrive
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Petit déjeuner libre avec café et viennoiseries le temps de se mettre en place.
- JOUR 2 : 9h30 - 10h00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Découverte du marché digital
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Connaître les différents canaux de communication digitale d'une entreprise
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation powerpoint de chaque éléments de page professionnelle sur un réseau social
- JOUR 2 : 10h00 - 11h30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Analyse de l'audience et des comptes qui marchent
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Définir son audience et analyser son comportement. Analyser les comptes des secteurs qui marchent et comprendre pourquoi.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Atelier PERSONA individuel et trouver les 3 comptes "goal" pour analyse
- JOUR 2 : 11h30 - 12h00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Fonctionnement de l'algorithme et de l'engagement
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Comprendre ce qui pousse un compte vers les clients et définir une stratégie pour attirer leur intérêt.
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation powerpoint avec kit d'engagement de phrase d'accroche pré faites.
- JOUR 2 : 12h00 - 13h00
 - Déjeuner
- JOUR 2 : 13h00 - 14h00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Les types de postes et appels à l'action
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Création de plusieurs types de publications et analyses des actions possibles pour créer un appel à l'action
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Présentation powerpoint avec une démo live sur écran
- JOUR 2 : 14h00 - 14h45
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Montage vidéo
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Apprendre à faire un montage vidéo simplifié en moins de 5min et une version plus poussée pour tout type de montage
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Démonstration sur un écran des réalisations de montage.
- JOUR 2 : 14h45 - 15h30
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Initiation à l'outil Canva
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Apprendre à créer des supports de communication digitale
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Démonstration sur écran de l'utilisation de l'outil et de ses options
- JOUR 2 : 15h30 - 16h30

- OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Elaboration d'un calendrier de planification
- SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Atelier de planification d'actions marketing sur 1 ou plusieurs mois
- MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Simulation d'un mois de post sur calendrier papier
- JOUR 2 : 16h30 - 17h00
 - OBJECTIF PÉDAGOGIQUE Session question/réponse + évaluation des acquis
 - SÉQUENCE PEDAGOGIQUE Tour de table Q/R + QCM
 - MÉTHODE PÉDAGOGIQUE Questionnaire sur 10 points de la formation

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

MELANIE PIMENTEL : Formatrice

CHRISTOPHE CREUX : Président

JULIE PORYADJIAN : Service Administratif

ARMELLE BISI MORALES : Référente pédagogique

Moyens pédagogiques et techniques

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation