

2024

CATALOGUE DES FORMATIONS

Présentiel / Distanciel

Marketing / vente
Communication
Réseaux sociaux
Management
Bureautique

06.08.49.06.49
03.83.68.83.44
direction@silcom.fr
www.silcom.fr





SOMMAIRE

- Présentation de SILCOM
- Marketing / Vente
- Communication / Réseaux sociaux
- Management
- Bureautique

SILCOM FORMATION CONSEIL SARL

SILCOM Formation Conseil sarl a été fondé en 2000 à Neuves-Maisons (54). Depuis 2021, il est dirigé par Edmond CHIDIAC.

SILCOM s'est spécialisé dans les domaines du marketing, la vente, les réseaux sociaux, le management, la bureautique et l'infographie.

SILCOM se fixe pour but d'aider les entreprises à gagner en performance et en efficacité. La montée en compétences des collaborateurs et des dirigeants est certainement le meilleur moyen d'y parvenir.

Le développement des entreprises dépend de leur capacité à prospecter, à négocier, à communiquer et à montrer leur expertise. Ce sont ces compétences que SILCOM s'efforce de partager avec ses clients, grâce à une expérience solide et une pédagogie innovante.

Ainsi SILCOM propose des formations en mode distanciel ou en E-learning. Dans tous les cas de figure, les formations comprennent un temps d'accompagnement personnalisé afin d'adapter le contenu de la formation au contexte du stagiaire et à son environnement.



Edmond CHIDIAC
Ancien professeur d'université
Ancien directeur d'un centre entrepreneurial
Consultant et formateur, certifié Expert par ICPF
Conseiller à la CCI du Luxembourg
Expert LinkedIn



Les modes de formation

SILCOM Formation Conseil sarl propose des formations en distanciel synchrone et asynchrone. Les formations sont collectives, mais elles comprennent un temps d'accompagnement personnalisé.

L'inscription

L'inscription aux formations peut se faire à travers le site web, par email ou par téléphone. Lors d'un premier contact téléphonique, SILCOM s'informe du contexte du client et de ses besoins. Un entretien préalable peut être réalisé avec les stagiaires.

Par la suite, une convention est signée avec le client pour déterminer toutes les modalités de la formation. Cette convention, avec les documents nécessaires, est présentée à l'OPCO du client.

L'accompagnement personnalisé

SILCOM inclut un accompagnement personnalisé dans son offre de formation en distanciel. Cet accompagnement vise à répondre aux questions du stagiaire, à appliquer le contenu de la formation au contexte du client et à mettre en pratique les acquis de la formation. Les heures d'accompagnement peuvent être étalées sur une période d'un mois.

L'évaluation

Le stagiaire sera sollicité pour remplir une évaluation à chaud, à la fin de la formation, pour exprimer son avis sur la qualité de la formation. Une évaluation à froid s'en suit, 3 à 4 mois plus tard, pour voir si le stagiaire a pu mettre en pratique le contenu de la formation et l'impact qu'elle a pu avoir sur son activité.

Les personnes en situation de handicap

SILCOM déploie de nombreux efforts pour rendre ses formations accessibles aux personnes en situation de handicap.

Ainsi, les personnes malentendantes pourraient bénéficier d'une retranscription des vidéos disponibles en E-learning. Les personnes souffrant d'un handicap mental peuvent bénéficier d'un rallongement gratuit de l'accompagnement personnalisé de l'ordre de 50 %.

SILCOM n'assurant pas de formations en présentiel dans ses locaux, l'accès aux personnes souffrant d'un handicap physique dépend des locaux de l'entreprise d'accueil.





MARKETING / VENTE

**Techniques de vente et
gestion de la relation
client**

**Management d'une
équipe de vente**

**Prospection efficace et
expansion commerciale**

**Marketing stratégique
pour les TPE et PME**

TECHNIQUES DE VENTE ET RELATION CLIENT

RÉF : VTE01

Objectifs

- Maîtriser les techniques de vente et des techniques de négociation
- Définir des objectifs de vente
- Segmenter sa clientèle
- Accroître le taux de conversion
- Gérer les oppositions et les barrières

Modalités

- Public concerné : VRP, ingénieurs commerciaux, chefs des ventes, télévendeurs, entrepreneurs, dirigeants de PME, équipes commerciales...
- Pas de prérequis
- Durée : 2 jours (14 heures de travail)
- Mode présentiel en entreprise, distanciel ou E-learning
- Méthodes mobilisées pour la formation commerciale : projection, exercices pratiques
- Évaluation : exercices pratiques
- Accès aux personnes handicapées :
 1. en présentiel, dépend des locaux de l'entreprise cliente.
 2. en distanciel : accessible sauf, dans certains cas, aux personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 900 € HT/personne

Programme

1- ACQUÉRIR DES PROSPECTS

Identifier ses points de force
Construire son argumentaire
Identifier ses prospects : les sources d'information
Prendre contact : les méthodes efficaces

2- L'ENTRETIEN COMMERCIAL : LES MÉTHODES

Trouver le bon canal de communication avec le prospect
Identifier le profil du prospect
Introduire l'idée du changement
Saisir le bon moment pour présenter sa solution

3- LA NÉGOCIATION COMMERCIALE

Les buts de la négociation
Préparer la négociation
Traiter les objections
Argumenter et convaincre
Répondre aux objections et gérer les situations difficiles

4- LE CLOSING

Les pièges à éviter
Trouver le bon moment pour le closing
Conclure la vente
L'après-vente

PROSPECTION EFFICACE ET EXPANSION COMMERCIALE

— RÉF : VTE03

Objectifs

- Maîtriser les outils d'aide au positionnement
- Accroître le nombre de leads qualifiés
- Segmentation de la clientèle
- Construction des fichiers clients
- Préparation d'un argumentaire
- Augmenter le taux de conversion de prospects en clients

Modalités

- Public concerné : commerciaux, indépendants, VRP, dirigeants de TPE et de PME, entrepreneurs
- Prérequis : avoir un profil LinkedIn (en cas de prospection B2B)
- Durée : 2 jours (14 heures de travail)
- Mode présentiel en entreprise ou distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : exercices pratiques
- Accès aux personnes handicapées :
 1. en présentiel, dépend des locaux de l'entreprise cliente.
 2. en distanciel : accessible sauf, dans certains cas, aux personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 900 € HT / personne

Programme

- 1- EN AMONT DE LA PROSPECTION
 - Segmentation de la clientèle
 - Choix des avatars et choix des critères à mettre en priorité
 - Mise en place d'un process de travail
 - Construction des fichiers de prospects
 - Préparation d'un *elevator pitch*
 - Approches commerciales efficaces
- 2- DES OUTILS UTILES ET SIMPLES
 - Choix de plateformes numériques utiles à la construction d'un fichier de prospects
 - Une gestion efficace par les CRM
 - Automatisation de la prospection
- 3- LA PROSPECTION DIRECTE
 - Cibler ses prospects
 - Visite spontanée
 - Prospection téléphonique
 - Les barrages à dépasser
 - Le suivi et les relances
- 4- LA PROSPECTION NUMÉRIQUE
 - Réussir son mailing
 - LinkedIn, un outil de choix
 - Exploiter efficacement les réseaux sociaux

MANAGER UNE ÉQUIPE COMMERCIALE

RÉF : VTE05

Objectifs

- Construire une stratégie de développement commercial
- Mettre la bonne personne à la bonne place
- Fixer des objectifs pertinents aux commerciaux
- Suivre les résultats des commerciaux et ajuster

Modalités

- Public cible : managers commerciaux fraîchement nommés ou expérimentés
- Prérequis : être en poste ou sur le point de l'être
- Durée : 2 jours, soit 14 heures
- Mode : présentiel en entreprise
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : Cas pratiques
- Accès aux personnes handicapées :
 - en présentiel, dépend des locaux de l'entreprise cliente.
 - en distanciel : accessible sauf, dans certains cas, aux personnes malvoyantes ou malentendantes
- Tarif : 900 € HT/personne

Programme

1- LEADERSHIP ET STYLES DE MANAGEMENT

- Styles de leadership
- Styles de management
- Ajuster son style à la situation et aux personnes

2- MOTIVER L'ÉQUIPE ET LE COLLABORATEUR

- Souder une équipe autour d'un projet
- Développer les compétences
- Suivre l'action des commerciaux
- Gérer les entretiens

3- CONSTRUIRE UN PLAN DE DÉVELOPPEMENT

- Déterminer les objectifs de l'équipe et des collaborateurs
- Déterminer les objectifs de prospection, de vente, ...
- Déterminer la stratégie de communication à l'échelle collective et individuelle
- Fixer un calendrier

4- CALCULER LE ROI, LE ROA, LE ROE, ÉVALUER, AJUSTER

- Évaluer le coût du projet dans ses différentes dimensions
- Calculer le ROI, le ROA, le ROE
- Évaluer l'impact du projet
- Corriger en cas de besoin

MARKETING STRATÉGIQUE POUR TPE/PME

RÉF : MKT01

Objectifs

- Concevoir une stratégie de positionnement marketing
- Analyser la concurrence
- Construire un plan d'action et de positionnement marketing incluant les réseaux sociaux
- Construction d'un argumentaire

Modalités

- Public concerné : dirigeants de PME/TPE, entrepreneurs, responsables marketing, ingénieurs d'affaires...
- Prérequis : pas de prérequis
- Durée : 2 jours (14 heures de travail)
- Mode : distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : exercices pratiques, quizz
- Pas de prérequis
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 900 € HT/personne

Programme

I- CONCEPTS FONDAMENTAUX

Définition du marketing

Le rôle du marketing dans l'entreprise

Les différentes forces qui interfèrent dans le marché

2- L'ANALYSE DE LA CONCURRENCE

Les sources d'information sur la concurrence

Construction d'un benchmark pour

comparer les principaux concurrents

SWOT : dégager ses forces et ses faiblesses

Positionnement face à la concurrence

3- ÉTUDE ET ANALYSE DU MARCHÉ

La segmentation du marché

Le choix des persona (avatars)

Construction d'un argumentaire adapté

4- LE MARKETING OPÉRATIONNEL

Le marketing mix : les 4 P

Se préparer à la prospection

Prospecter efficacement le marché



COMMUNICATION RÉSEAUX SOCIAUX

**Prospecter et communiquer
avec LinkedIn**

**Booster la visibilité d'une
page LinkedIn d'entreprise**

**Social Selling : vendre
mieux avec les réseaux
sociaux**

**Communiquer efficacement
avec les réseaux sociaux**

**Améliorez la qualité de votre
communication écrite**

**Réussir son sourcing et
son recrutement LinkedIn**

**Produire des visuels
attrayants avec Canva**

**Transformez vos
formations en E-learning**

COMMUNIQUER ET PROSPECTER SUR LINKEDIN

RÉF : COM06

Objectifs

- Mise en place d'une stratégie de contenu
- Développement de la visibilité de l'entreprise
- Dynamisation de la prospection commerciale
- Création et développement de son réseau sur LinkedIn

Modalités

- Public concerné : chefs d'entreprise, indépendants, commerciaux, VRP, chefs des ventes, responsables commerciaux, ...
- Prérequis : un compte LinkedIn personnel, un ordinateur durant la formation
- Durée : 2 matinées (7 heures de travail), 3 heures de vidéo, + 4 heures d'accompagnement personnalisé
- Mode distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : Rédaction de posts professionnels
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 740 € HT

Programme

- 1- CRÉER UN PROFIL ATTRACTIF
Maîtriser l'algorithme de LinkedIn
Construire un profil attractif
Promouvoir une page professionnelle/d'entreprise
Elaborer une stratégie d'entreprise
- 2- DÉVELOPPER SON RÉSEAU
Développer son réseau
Construire une communauté autour de soi
Maîtriser les méthodes de développement de son réseau
S'intégrer dans des groupes
Option Écoles et Universités
- 3- LA CONCEPTION D'UNE LIGNE ÉDITORIALE SUR LINKEDIN
Définir une ligne éditoriale
Créer un contenu pertinent
Publier des articles ou des posts ?
Partager des publications : choix des critères
Calendrier de publication
Rédiger des posts engageants
- 4- PUBLIER ET PROSPECTER EFFICACEMENT SUR LINKEDIN
Chercher et identifier des prospects
Prendre contact, envoyer des messages attrayants
Faire le suivi des leads
Créer des opportunités de collaboration

VISIBILITÉ D'UNE PAGE LINKEDIN D'ENTREPRISE

RÉF : COM05

Objectifs

- Booster la visibilité de la page LinkedIn Entreprise
- Attirer davantage de leads
- Intégrer les collaborateurs dans une démarche globale

Modalités

- Public : chefs d'entreprise, chefs des ventes, responsables commerciaux et communication,...
- Prérequis : un compte LinkedIn Entreprise, un ordinateur par personne
- Durée : 2 matinées (7 heures de travail), 3 heures de vidéo, + 4 heures d'accompagnement personnalisé
- Mode distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, mise en situation
- Évaluation : Exercices pratiques
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 740 € HT

Programme

1- CONSTRUIRE UNE PAGE ENTREPRISE ATTRACTIVE

Créer une page attractive
Attirer des leads et optimiser sa communication
Promouvoir sa marque par une brand strategy
Construire et développer le réseau
Mettre en valeur la page de l'entreprise
Concevoir une ligne éditoriale

2- SALES NAVIGATOR : UN OUTIL DE PROSPECTION DE CHOIX

Maîtriser les fondements du Social Selling
Rechercher et contacter des prospects qualifiés
Faciliter la prise de contact avec Lead Gen
Tirer profit du réseau des commerciaux avec Teamlink
Exploiter les statistiques relatives à l'équipe
Renforcer le Social Selling Index

3-ENGAGER LES COMMERCIAUX DANS UNE STRATÉGIE LINKEDIN GLOBALE

Définir une stratégie d'équipe concernant la communication sur LinkedIn
Définir le rôle des salariés concernant LinkedIn
Créer et animer des pages vitrines

4- SPONSORISER DES PUBLICATIONS

Le contenu sponsorisé
Les textes sponsorisés
Les publicités (Dynamic ads)
Les messages sponsorisés
Analyser les statistiques

LE SOCIAL SELLING : VENDRE GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX

RÉF : COM05

Objectifs

- Maîtriser les fondements du Social Selling
- Développer des stratégies de prospection et de vente basées sur le Social Selling
- Accroître le nombre de leads

Modalités

- Public : chefs d'entreprise, chefs des ventes, responsables commerciaux, responsables communication,...
- Prérequis : un compte LinkedIn Entreprise, un ordinateur
- Durée : 14 heures :
- 1 journée et demie
- 4 heures d'accompagnement personnalisé
- Mode distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, mise en situation
- Évaluation : Exercices pratiques
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- 740 € HT / personne

Programme

- 1- BÂTIR UNE STRATÉGIE DE SOCIAL SELLING
 - Définition et composantes du social selling
 - Stratégie Social Selling sur les réseaux sociaux
 - Définir ses objectifs et ses méthodes
 - Le lead nurturing dans une approche social selling
- 2- PROSPECTER AVEC LE SOCIAL SELLING
 - Promouvoir votre professional branding sur les réseaux sociaux
 - Optimiser sa visibilité sur Facebook et Instagram
 - Optimiser son profil *Business Developer* sur LinkedIn
 - Repérer les bons prospects
 - Utiliser les opérateurs booléens
- 3- EXPLOITER LES OUTILS DU SOCIAL SELLING
 - Optimiser l'utilisation de Sales Navigator
 - Diffuser des Social Ads
 - Exploiter le marketing automation
 - Maîtriser les outils de marketing automation
 - Utiliser les outils de mesure de performance sur les réseaux sociaux
- 4- MESURER LA PERFORMANCE
 - Suivre les statistiques
 - Suivre les publications et l'engagement des collaborateurs
 - Exploiter le Social Selling Index (SSI)

COMMUNIQUEZ EFFICACEMENT SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

RÉF : COM02

Objectifs

- Concevoir un plan de communication numérique
- Communiquer de façon professionnelle sur les réseaux sociaux
- Développer et acquérir de nouvelles compétences en Facebook et Instagram

Modalités

- Public concerné : dirigeants de startups, TPE, PME, indépendants , employés de la communication,...
- Prérequis : pratique du Web
- Durée : 1 jour (7 heures de travail), dont 2 heures d'accompagnement personnalisé
- Mode : distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : rédaction de posts professionnels
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- 590 € HT / personne

Programme

1- STRATÉGIE DE COMMUNICATION

- Analyser les objectifs et les cibles de communication d'une organisation.
- Concevoir du contenu pertinent et engageant.
- Construire une ligne éditoriale adaptée à son activité
- Mesurer les performances des actions de communication.

2- PILOTAGE D'UN PLAN DE COMMUNICATION

- Analyser le contexte et les besoins en communication.
- Planifier ses posts et définir les outils de mesure.
- Outils de programmation.

3- INSTAGRAM

- Développer son réseau
- Les hashtags, les stories, le Business Manager, les statistiques
- Développement de la communauté Instagram

4- FACEBOOK

- Créer une page professionnelle Facebook
- Les événements
- Les groupes privés, les boutiques Facebook
- Le Business manager, les statistiques

OPTIMISER SA FICHE GOOGLE BUSINESS POUR PLUS DE VISIBILITÉ

RÉF : COM04

Objectifs

- Connaître le fonctionnement et les fonctionnalités de Google My Business
- Optimiser la fiche Google My Business de son entreprise pour améliorer son référencement local
- Animer la fiche Google My Business pour améliorer la visibilité de l'entreprise au niveau local

Modalités

- Public concerné : indépendants, dirigeants d'entreprise ou de façon plus générale, tous les professionnels souhaitant améliorer le référencement local de leur entreprise
- Pas de prérequis
- Durée : 7 heures, dont 2 heures d'accompagnement personnalisé
- En distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : création d'une fiche Google my Business
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 590 € HT / personne

Programme

- 1-PRÉSENTATION DE GOOGLE MY BUSINESS**
 - Les avantages de Google My Business pour votre entreprise
 - Le fonctionnement de l'algorithme Google My Business
- 2- CRÉER ET OPTIMISER UNE FICHE GOOGLE MY BUSINESS**
 - La création ou la revendication d'une fiche
 - La présentation du tableau de bord
 - La présentation des fonctionnalités
 - L'optimisation des informations
- 3-ACTUALISER LA FICHE GOOGLE MY BUSINESS POUR AMÉLIORER LE RÉFÉRENCIEMENT LOCAL**
 - L'utilisation des fonctionnalités pour mettre à jour le contenu
 - L'importance des avis et de leur gestion
 - L'interprétation des statistiques pour mesurer les performances de la fiche Google My Business

RÉUSSIR SON SOURCING ET SON RECRUTEMENT SUR LINKEDIN

RÉF : COM07

Objectifs

- Exploitation des différentes fonctionnalités de la rubrique Emploi
- Mise en valeur d'une offre d'emploi ou d'un CV
- Sourcing
- Analyse synthétique des résultats

Modalités

- Public concerné : dirigeants de PME, chargés de recrutement, DRH
- Prérequis : un compte LinkedIn personnel, un ordinateur durant la formation
- Durée : 14 heures :
- 2 matinées (7 heures de travail)
- 3 heures de vidéos
- 4 heures d'accompagnement personnalisé
- Mode distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : Cas pratique
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 740 € HT / personne

Programme

1- RÉDIGER UNE OFFRE D'EMPLOI ATTRACTIVE

- Utiliser les différentes options de LinkedIn
- Définir les mots-clés
- Identifier les compétences à mettre en valeur

2- METTRE EN VALEUR UNE OFFRE D'EMPLOI

- Diffuser une offre d'emploi
- Utiliser les options gratuites et les options payantes
- Cas des métiers pénuriques

3- RÉUSSIR SON SOURCING (Recruteurs)

- Identifier les critères de recherche de profils
- Chercher et trouver le bon profil
- Trouver des informations pertinentes sur le candidat

4- ANALYSE DES RÉSULTATS (Recruteurs)

- Exploiter les statistiques de LinkedIn
- Analyser le marché de l'emploi grâce à LinkedIn
- Piloter différentes offres simultanées

AMÉLIOREZ LA QUALITÉ DE VOTRE COMMUNICATION ÉCRITE

RÉF : COM03

Objectifs

- Acquérir les principales techniques pour renforcer ses compétences en communication écrite professionnelle
- Savoir transmettre un message efficace dans un style adapté au destinataire, au contexte et à l'objectif
- Contrôler ses écrits : ressources, outils d'évaluation et bonnes pratiques

Modalités

- Public concerné : chefs d'entreprise, indépendants, commerciaux, chargés de communication,...
- Durée : 2 jours (14 heures de travail)
- Mode présentiel, en entreprise
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : Rédaction de textes, correction de textes à erreurs, quizz
- Pas de prérequis
- Accès aux personnes handicapées selon les locaux de l'entreprise.
- Tarif : 840 € / personne

Programme

I- LA PRÉPARATION DES ÉCRITS

- Les spécificités de l'écrit
- Les critères d'un écrit professionnel efficace
- Les 3 questions préalables
- La définition de l'objectif de son message
- Exercices pratiques

II- LE CHOIX D'UN PLAN STRATÉGIQUE

- Un plan lié à l'objectif de communication
- Les principaux types de plan
- Les documents commerciaux essentiels : l'e-mail, le communiqué de presse, l'écriture web
- Exercices pratiques

III- UN STYLE SOIGNÉ

- Rappel des points clés de la 1ère journée et retours d'expérience
- Un style fluide et efficace
- Les expressions, tournures et orthographe incorrectes les plus fréquentes
- Exercices pratiques et quiz avec réponses commentées
- Une présentation attractive pour une meilleure lisibilité
- Techniques de relecture et bonnes pratiques
- Un outil d'évaluation pour repérer les forces et faiblesses de ses écrits
- Exercices pratiques
-

CANVA, POUR UNE COMMUNICATION DE QUALITÉ

RÉF : COM10

Objectifs

- Produire des visuels de qualité
- Créer des flyers et des éléments graphiques.
- Concevoir des animations simples.
- Créer du contenu pour la communication.

Modalités

- Public concerné : personnels de la communication, dirigeants de PME, indépendants,....
- Pas de prérequis
- Durée : (7 heures de travail)
- Mode Blended learning : 5 heures de E-learning et 2 heures d'accompagnement.
- Méthodes mobilisées pour la formation : projection, exercices pratiques
- Évaluation : exercices pratiques
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 340 € HT / personne

Programme

1- LE MARKETING DE CONTENU VISUEL

- Construire un contenu visuel.
- Les formats de contenu.
- Qu'est-ce qu'une charte graphique ?
- Concevoir une charte graphique.

2- CRÉER UN VISUEL AVEC CANVA

- Les modèles.
- Adapter un modèle aux réseaux sociaux.
- Créer un contenu promotionnel.
- Concevoir un flyer.

3- LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Créer une story.
- Créer une infographie.
- Adapter son visuel au réseau choisi.
- Redimensionner le projet.
- Exporter son visuel.

TRANSFORMEZ VOTRE FORMATION EN E-LEARNING

RÉF : COM13

Objectifs

- Construire un plan de formation E-learning à partir d'une formation existante ou non.
- Identifier les activités pédagogiques à intégrer.
- Héberger sa formation sur une plateforme.

Modalités

- Public concerné : formateurs, organismes de formation,....
- Prérequis : avoir un NDA ; avoir un compte Canva pro.
- Durée : 2 jours (14 heures de travail, dont 4 d'accompagnement personnalisé)
- Mode distanciel
- Méthodes mobilisées pour la formation : projection, exercices pratiques
- Évaluation : exercices pratiques
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 790 € HT par personne

Programme

1- LA PÉDAGOGIE E-LEARNING

- Identifier les objectifs pédagogiques.
- Restructurer la formation en modules.
- Optimiser la composition des modules.
- Choisir les activités. pédagogiques à intégrer : évaluations, documents d'accompagnement...

2- PRODUIRE SES VIDÉOS SUR CANVA


- Maîtriser les éléments techniques (l'éclairage, le cadrage, le son,...).
- Adopter la bonne posture devant la caméra.
- Se filmer.
- Enregistrer son écran.
- Intégrer des animations simples.

3- TRAITER SES VIDÉOS SUR CANVA

- Identifier les erreurs dans la vidéo produite.
- Couper, coller, intégrer des éléments.
- Intégrer son logo et son générique.
- Produire la vidéo finale.

4- ADAPTER LA FORMATION À SA FORMATION (4 heures en accompagnement individuel)

- Travail pratique sur la transformation pédagogique.
- Travail pratique sur la production des vidéos.
- Travail pratique sur le montage.



MANAGER

MANAGEMENT

Les fondamentaux du management

Réussir son management à distance (à venir)

Management : pour les managers confirmés (à venir)

Management du handicap (à venir)

Concevoir un business plan convaincant (à venir)

LES FONDAMENTAUX DU MANAGEMENT

RÉF : MGT01

Objectifs

- Optimiser l'organisation de l'équipe
- Appliquer les styles de leadership et de management adéquats à son contexte
- Motiver son équipe collectivement et individuellement

Modalités

- Public cible : managers fraîchement nommés ou expérimentés
- Prérequis : être en poste ou sur le point de l'être
- Durée : 2 jours, soit 10 heures en distanciel et 4 heures en accompagnement personnalisé
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : Cas pratiques
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 840 € HT / personne

Programme

- 1- LE MARKETING DE CONTENU VISUEL
 - Construire un contenu visuel.
 - Les formats de contenu.
 - Qu'est-ce qu'une charte graphique ?
 - Concevoir une charte graphique.
- 2- CRÉER UN VISUEL AVEC CANVA
 - Les modèles.
 - Adapter un modèle aux réseaux sociaux.
 - Créer un contenu promotionnel.
 - Concevoir un flyer.
- 3- LES RÉSEAUX SOCIAUX
 - Créer une story.
 - Créer une infographie.
 - Adapter son visuel au réseau choisi.
 - Redimensionner le projet.
 - Exporter son visuel.



BUREAUTIQUE

**Produisez des documents
de qualité avec Word**

**Gagnez en performance
avec Excel**

**Réussissez des
présentations de qualité
avec PowerPoint**

INFOGRAPHIE

**Retouchez vos photos avec
Photoshop**

**Produisez vos dessins
avec Illustrator**

**Créez des documents de
pros avec Indesign**

PRODUISEZ DES DOCUMENTS DE QUALITÉ AVEC WORD

RÉF : BUR01

Objectifs

- Produire des documents de qualité
- Maîtriser les principales fonctionnalités de Word (prise en main, marges, tableaux, publipostage,...)

Modalités

- Public cible : employés administratifs, chargés de communication, ...
- Prérequis : connaître Windows, avoir un ordinateur portable équipé de Word durant toute la durée de la formation
- Durée : 5 heures de vidéos + documents + 2 heures d'accompagnement personnalisé
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : Cas pratiques
- Pas de prérequis
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 290 HT / personne

Programme

- 1- PRISE EN MAIN DE WORD
 - Ergonomie et principales fonctionnalités
 - Le paramétrage des options
 - Explorer l'onglet Fichier et ses options
 - Les modèles de documents
 - Utiliser le presse-papier
- 2- PRODUIRE DES DOCUMENTS DE QUALITÉ
 - Les dimensions et les marges
 - Les paragraphes et les espacements
 - Les polices, tailles et couleurs des caractères
 - Les paragraphes
 - Les styles
 - Les entêtes et pieds de page
- 3- FONCTIONS AVANCÉES
 - Insérer des formes dans un document
 - Insérer et gérer des commentaires
 - Insérer des objets dans un document
 - Concevoir des entêtes et des pieds de page
 - Modifier l'affichage à l'écran
 - Suivre les modifications effectuées
- 4- GAGNER EN PERFORMANCE
 - Créer et manipuler un tableau
 - Modifier les couleurs et l'épaisseur des lignes
 - Créer une liste de destinataires
 - Rédiger un document type
 - Fusionner le document type et les adresses
 - Envoyer des mails personnalisés par publipostage

GAGNEZ EN PERFORMANCE AVEC EXCEL

RÉF : BUR02

Objectifs

- Comprendre les principales fonctionnalités d'un tableur (lignes, colonnes, options)
- Exploiter les modèles proposés par Excel
- Réaliser des calculs de base à travers les formules
- Produire des graphiques de qualité

Modalités

- Public concerné : employés travaillant dans le marketing, la finance ou la gestion de stock, entrepreneurs, chefs d'équipe...
- Prérequis : être familier de Windows, avoir un ordinateur portable équipé d'Excel pendant toute la durée de la formation
- Durée : 12 heures de vidéos + documents + 2 heures d'accompagnement personnalisé
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : cas pratiques
- Pas de prérequis
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 580 HT / personne

Programme

- 1- PRISE EN MAIN D'EXCEL
 - Ergonomie et principales fonctionnalités
 - Les principales options d'Excel
 - Les modèles proposés par Excel (gestion de projet, gestion de budget, calendrier, etc.)
- 2- LES CALCULS DANS EXCEL
 - Générer des formules automatiques
 - Concevoir des formules de calcul simples
 - Trier et sélectionner des données
- 3- GÉNÉRER DES GRAPHIQUES
 - Les différentes catégories de graphiques
 - Créer un graphique à partir des données d'un tableau
 - Modifier la présentation d'un graphique en fonction des besoins
- 4- RELIER LES DONNÉES DE FEUILLETS DIFFÉRENTS
 - Créer des feuillets différents dans un même fichier
 - Relier des données de feuillets différents
 - Créer un feuillet synthétique à partir de feuillets différents

RÉUSSISSEZ VOS PRÉSENTATIONS AVEC POWERPOINT

RÉF : BUR04

Objectifs

- Maîtriser les principales fonctionnalités de PowerPoint (modèles, entêtes, pieds de pages, formes,...)
- Produire des présentations originales et attractives
- Intégrer des images ou des vidéos
- Animer le contenu des pages

Modalités

- Public concerné : chefs de projets, chefs d'équipes, cadres, commerciaux
- Prérequis : connaître Windows, avoir un ordinateur portable équipé de PowerPoint durant toute la durée de la formation
- Durée : 1 jour, soit 7 heures de travail dont 2 heures d'accompagnement personnalisé
- Distanciel
- Méthodes mobilisées : projection, exercices pratiques
- Évaluation : cas pratiques
- Pas de prérequis
- Accessible aux personnes handicapées sauf, dans certains cas, les personnes malvoyantes ou malentendantes.
- Tarif : 290 € HT / personne

Programme

1- PRÉSENTATION GÉNÉRALE DE POWERPOINT

- Ergonomie et principales fonctionnalités
- Les principales options
- Les modèles de documents proposés par PowerPoint

2- GÉNÉRER UN DOCUMENT DE QUALITÉ

- Les diapositives : dimensions, design
- Les entêtes et pieds de page
- Les formes et les groupes
- Les commentaires

3- CONCEVOIR DES DOCUMENTS ATTRACTIFS

- L'insertion d'objets
- Les animations
- Les transitions
- L'affichage



TRAVAILLONS ENSEMBLE

Qualiopi
processus certifié



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'actions suivantes :
Actions de formation

direction@silcom.fr
www.silcom.fr

240, Rue de Cumène
54230 Neuves-Maisons

SIRET : 53367760500016

N°TVA : FR06533677605 – APE 8559A

D. A. enregistrée sous le numéro 41.54.03030.54
auprès du préfet de région Grand-Est