



PROGRAMME DE FORMATION

Communication Globale : Stratégie, Visuel, et Persuasion

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre les principes fondamentaux de la communication stratégique et leur importance dans le succès des organisations.
- Développer des objectifs de communication clairs et pertinents en utilisant la méthode SMART et s'assurer de leur alignement avec les objectifs globaux de l'organisation.
- Maîtriser les techniques de rédaction persuasive pour créer des messages clairs et impactants, adaptés aux différents publics cibles.
- Acquérir des compétences de base en design graphique pour améliorer l'esthétique et l'efficacité des supports de communication visuelle.
- Naviguer avec aisance dans l'interface CANVA, utiliser ses fonctionnalités clés, et appliquer les principes de base du design pour créer des visuels attrayants.
- Créer des contenus visuels impactants pour les réseaux sociaux et autres plateformes digitales, en utilisant les templates, la personnalisation d'éléments, et l'importation de médias.
- Construire un pitch efficace en comprenant son principe, ses caractéristiques, et en préparant stratégiquement son contenu pour répondre aux besoins de l'auditoire.
- Utiliser le storytelling et des techniques d'argumentation solides pour structurer un discours persuasif et émotionnellement engageant.
- Maîtriser l'art de la présentation en apprenant à utiliser sa voix et son corps pour renforcer le message, capturer et maintenir l'attention de l'auditoire, et créer un lien.

COMPÉTENCES À ACQUÉRIR :

À l'issue de ce programme, les participants seront capables de:

- Concevoir et implémenter une stratégie de communication complète et cohérente.
- Créer des contenus visuels professionnels et captivants en utilisant CANVA.
- Pitcher leurs idées de manière convaincante et mémorable, en utilisant des techniques de narration et de présentation efficaces.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels du marketing, de la communication, entrepreneurs, créateurs de contenu, et toute personne souhaitant approfondir ses compétences en création de vidéos promotionnelles pour vendre un produit.



PRÉ-REQUIS

Connaissances de Base

- **Compréhension de Base de l'Informatique** : Être à l'aise avec l'utilisation d'un ordinateur, d'internet, et des logiciels de base (comme les navigateurs web).
- **Maîtrise du Langage** : Avoir une bonne compréhension de la langue dans laquelle le programme est dispensé, tant à l'écrit qu'à l'oral, pour suivre le contenu et participer activement.

Compétences Techniques

- **Aucune expérience spécifique requise** : Pas besoin d'avoir des compétences préalables en communication, en design graphique, ou en présentation publique.
- **Familiarité avec les Médias Sociaux** : Une connaissance de base des plateformes de médias sociaux peut être utile, mais n'est pas obligatoire.

Matériel Nécessaire

- **Accès à un Ordinateur** : Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet stable pour accéder aux outils en ligne comme CANVA et participer aux sessions de formation virtuelles ou regarder des vidéos de formation.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION

56 heures - 7 journées

- *En présentiel : 20 stagiaires maximum*
- *Sur site : sur-mesure, nous contacter*
- *En distanciel : 4 stagiaires maximum*

LIEU DE LA FORMATION

- En présentiel : 49, avenue Jean Jaurès - Immeuble le Quirinal à Nîmes.
- Possibilité de formation sur site.
- En distanciel : via Google Meets



CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1 : Fondations de la Communication et Stratégie

Matin (4 heures) - Introduction à la Communication Stratégique

- **Fondements de la Communication Stratégique**
 - Introduction aux principes essentiels de la communication, incluant une exploration des différents modèles de communication et de leur pertinence dans divers contextes.
 - Discussion sur l'importance d'une stratégie de communication bien élaborée pour atteindre les objectifs organisationnels, illustrée par des exemples concrets et des études de cas.
- **Atelier d'Analyse Concurrentielle**
 - Atelier pratique guidé sur la réalisation d'une analyse concurrentielle, enseignant aux participants comment identifier et évaluer les forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT) dans leur environnement de marché.
 - Utilisation de cas réels pour permettre aux participants de pratiquer l'analyse concurrentielle, aboutissant à des discussions en groupe sur les stratégies pouvant être adoptées en réponse aux insights obtenus.

Après-midi (4 heures) - Définition d'Objectifs de Communication Clairs

- **Identification des Besoins de Communication**
 - Session interactive pour développer les compétences nécessaires à l'identification précise des besoins de communication d'une organisation ou d'un projet spécifique.
 - Techniques avancées pour collecter et analyser les données pertinentes, facilitant une compréhension approfondie des publics cibles et de leurs attentes.
- **Atelier sur les Objectifs SMART**
 - Introduction à la méthodologie SMART (Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporellement défini) pour la définition d'objectifs.
 - Atelier pratique où les participants sont amenés à formuler leurs propres objectifs de communication en appliquant la méthode SMART. Cela comprend des exercices individuels et en groupe, suivis d'une session de feedback où chaque ensemble d'objectifs est évalué et discuté collectivement.
 - Discussion sur l'alignement stratégique des objectifs de communication avec les objectifs globaux de l'organisation, soulignant comment une communication efficace peut servir les buts plus larges de l'entreprise.



Jour 2 : Techniques de Rédaction et Création de Contenu

Matin (4 heures)

- Module 3 - Techniques de rédaction persuasive
 - Approfondissement sur le pouvoir des mots.
 - Workshop : Création de messages et storytelling.
 - Analyse et création de contenu pour diverses plateformes.

Après-midi (4 heures)

- Module 4 - Diversification du contenu
 - Approches créatives pour diversifier le contenu : blogs, vidéos, podcasts.
 - Utilisation de logiciels et outils pour la création de contenu multimédia.
 - Atelier de création de contenu interactif et engageant.

Jour 3 : Principes de Design Graphique et Identité Visuelle

Matin (4 heures)

- Approfondissement des bases du design graphique
 - Théorie avancée des couleurs, typographie, et composition.
 - Analyse de designs réussis et étude de cas.
 - Atelier pratique sur la création de visuels attractifs.

Après-midi (4 heures)

- Développement de l'identité visuelle
 - Construction et harmonisation d'une identité visuelle forte.
 - Outils et techniques pour la création graphique.
 - Projet pratique : Création d'une identité visuelle pour une marque fictive.

Jour 4 : Expertise sur CANVA

Matin (4 heures) - Module Avancé sur CANVA

- **Découverte des Fonctionnalités Avancées**
 - Présentation approfondie des outils et fonctionnalités avancés de CANVA, y compris les astuces et techniques pour maximiser leur utilisation.
 - Exploration des options pour le design responsive et adaptatif, essentiel pour la création de contenus visuels efficaces sur divers supports.
- **Atelier de Création de Projets Complexes**



- Guidés par un formateur, les participants appliquent les connaissances acquises pour démarrer la conception de projets interactifs et complexes, tels que des infographies animées ou des vidéos courtes.
- Les participants apprennent à naviguer dans les défis du design multimédia et à utiliser CANVA pour créer des visuels attractifs et professionnels.

Après-midi (4 heures) - Application Pratique sur CANVA

- **Conception d'une Campagne de Communication Digitale**
 - Introduction aux stratégies de planification et de développement d'une campagne de communication digitale complète en utilisant CANVA.
 - Les participants travaillent en groupes pour esquisser une campagne, en intégrant les concepts de marketing visuel et de branding.
- **Collaboration et Gestion de Projet sur CANVA**
 - Focus sur les fonctionnalités de collaboration de CANVA, permettant aux participants de travailler ensemble sur des projets en temps réel.
 - Atelier pratique sur la gestion de projet au sein de CANVA, y compris la planification, le partage des tâches, et le suivi des progrès. Les participants mettent en œuvre une mini-campagne en utilisant les outils de collaboration pour simuler un environnement de travail d'équipe.

Jour 5 : L'Art du Pitch et Techniques de Présentation

Matin (4 heures) - Fondations et Structure d'un Pitch Convaincant

- **Construire un Pitch Efficace**
 - Introduction détaillée sur les éléments clés d'un pitch réussi, incluant la proposition de valeur, la structure narrative, et la clarté du message.
 - Exercices pratiques sur les techniques avancées de storytelling pour enrichir le pitch, avec des exemples inspirants et des analyses de cas réels.
- **Préparation et Pratique des Pitches**
 - Atelier de préparation où chaque participant développe son propre pitch en appliquant les principes discutés.
 - Répétitions en petits groupes avec feedback immédiat pour affiner les messages et améliorer la livraison.

Après-midi (4 heures) - Présentation Dynamique et Interaction avec l'Audience

- **Communication Non Verbale et Modulation de la Voix**
 - Atelier sur l'importance de la communication non verbale dans les présentations, incluant la posture, les gestes, et l'expression faciale.
 - Techniques pour utiliser efficacement la voix, la modulation, le rythme, et les pauses pour renforcer le message et maintenir l'attention de l'audience.



- **Engager l'Audience et Gérer le Q&A**
 - Stratégies pour créer un engagement actif avec l'audience, incluant des conseils pour gérer efficacement les sessions de questions-réponses.
 - Simulation d'un environnement de présentation où les participants mettent en pratique leurs compétences en gérant un Q&A. Cette session permet aux participants de s'exercer à répondre avec assurance et pertinence aux questions, tout en maintenant le contrôle de la présentation.

Jour 6 : Applications Pratiques et Révisions

Matin (4 heures) - Ateliers Pratiques et Études de Cas

- **Ateliers Pratiques**
 - Les participants se divisent en petits groupes pour travailler sur des projets réels ou des simulations, mettant en œuvre les stratégies de communication, de design, et de présentation apprises. Cela peut inclure la création de campagnes de communication, le design de matériel visuel, ou la préparation de pitches.
 - Assistance personnalisée par les formateurs pour guider les participants à travers les défis.
- **Analyse de Cas et Feedback**
 - Présentation des projets développés pendant les ateliers en petits groupes ou en plénière.
 - Chaque groupe reçoit des retours constructifs de la part des formateurs et des autres participants, focalisés sur l'amélioration et l'apprentissage continu.

Après-midi (4 heures) - Révisions et Préparation du Projet Final

- **Révision Ludique des Concepts Clés**
 - Organisation de jeux éducatifs, comme des quiz ou des compétitions par équipe, pour réviser les concepts clés de manière dynamique et engageante.
 - Cette approche ludique aide à renforcer l'apprentissage dans une atmosphère détendue et favorise la mémorisation.
- **Brainstorming et Planification du Projet Final**
 - Session de brainstorming en groupe pour générer des idées pour le projet final. Les participants sont encouragés à penser de manière créative et à envisager des projets qui intègrent de multiples aspects de leur apprentissage.
 - Avec l'aide des formateurs, chaque participant ou groupe commence la planification de leur projet final, définissant les objectifs, le scope, et les étapes clés.



Jour 7 : Projets Finaux et Feedback

Matin (4 heures) - Finalisation des Projets Finaux

- **Travail en Atelier sur les Projets**
 - Les participants travaillent en groupes ou individuellement sur leurs projets, avec des points réguliers de check-in pour s'assurer qu'ils progressent bien. Les formateurs circulent entre les groupes pour fournir des conseils et répondre aux questions spécifiques.
- **Répétitions des Présentations**
 - Répétition des présentations des projets finaux devant les pairs ou des formateurs pour un dernier peaufinage et ajustement. L'objectif est de s'assurer que chaque participant se sent confiant et prêt pour la présentation officielle.

Après-midi (4 heures) - Présentation des Projets et Feedback

- **Présentations des Projets Finaux**
 - Chaque participant ou groupe a un créneau dédié pour présenter son projet devant l'ensemble des participants et formateurs. Chaque présentation sera suivie d'une courte session de questions-réponses.
- **Sessions de Feedback Constructif et Débriefing**
 - Après toutes les présentations, les formateurs fournissent un feedback constructif à chaque projet, soulignant les points forts et les axes d'amélioration.
 - Débriefing collectif : Une session de retour sur l'ensemble de la formation, où les participants partagent leurs apprentissages clés, leurs expériences, et discutent des moyens d'appliquer ces compétences dans leurs contextes professionnels ou personnels.
 - Cérémonie de clôture : Remise des certificats de participation et discours de clôture par les formateurs principaux, marquant la fin officielle de la formation.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation combine des exposés théoriques, des études de cas, des exercices pratiques, des quizz en salle, et des supports de formation projetés.



MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation des compétences acquises à travers des exercices pratiques, des études de cas, et un QCM final.

PROFIL DU(DES) FORMATEUR(S)

Gaune Solenn, directrice de l'agence de communication Apostrophe Social Media, possède plus de 4 années d'expérience en formation professionnelle et en enseignement. Diplômée en Marketing et Communication Digitale ainsi qu'en LEA avec une spécialisation en communication digitale.

MOYENS TECHNIQUES

Mise à disposition de salles équipées de rétroprojecteurs.

TARIF

Nous contacter pour un devis.

DÉLAI D'ACCÈS

Pour une formation en présentiel, les inscriptions doivent être réalisées 2 semaines avant le début de la formation.

Pour une formation sur site, les inscriptions doivent être réalisées 1 semaine avant le début de la formation en fonction des disponibilités des 2 parties.

Pour une formation en distanciel, les inscriptions doivent être réalisées 1 semaine avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation dans les meilleures conditions.

CONTACT

Gaune Solenn
Référente pédagogique et formatrice
formation@apostrophe-consulting.fr
0762736089