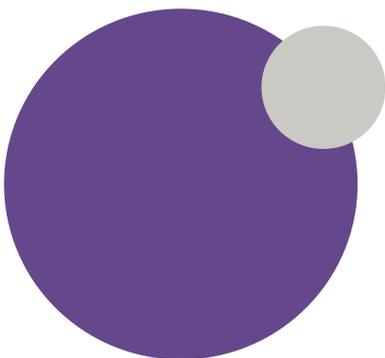


**ANURA**



**Catalogue des formations**



## ***Préambule***

ANURA conçoit des formations marketing et digitales visant à aider les entreprises à se développer grâce au numérique. L'usage d'applications mobiles, de logiciels, des réseaux sociaux mais aussi l'analyse des marchés, des activités et de l'environnement de l'entreprise sont les piliers de ces formations.

Nous proposons des formations standards qui sont en partie personnalisées pour nos clients afin qu'elles intègrent leurs contraintes (compétences déjà acquises par les stagiaires, disponibilités, ...)

L'entreprise est au cœur du programme de formation. La déclinaison opérationnelle est toujours effectuée sur le cas de l'entreprise.

Nous proposons également des formations sur les outils numériques – Applications mobiles, logiciels – que nous avons développé pour l'entreprise. Dans ce cas-là, la durée de la formation dépend des fonctionnalités présentes dans leur outil.

A l'issue de la formation, le stagiaire maîtrise les outils numériques développés pour l'entreprise et est donc complètement opérationnel.

Ce catalogue présente donc les formations standards que nous proposons.

# Formation Réseaux sociaux\_Module 1

## « Comment créer, animer et analyser un compte professionnel sur les réseaux sociaux ? »

### Objectifs

---

- Connaître et utiliser les principaux réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, Google+, Youtube, etc.
- Découvrir les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux adaptés aux professionnels
- Créer et animer un profil et une page d'entreprise LinkedIn

### Pour qui ?

---

Cette formation s'adresse entre autres aux :

- Dirigeants
- Responsables Commercial, commerciaux...

### Prérequis

---

Aucun.

Il serait souhaitable que les participants viennent avec un équipement leur permettant de se connecter aux réseaux sociaux (ordinateur portable idéalement).

### Programme

---

#### Introduction

Qu'est-ce que l'ère du numérique ?

#### 1. Introduction générale aux réseaux sociaux

- Les réseaux sociaux en quelques chiffres
- Panorama des réseaux sociaux actuels
- Lexique du vocabulaire utilisé sur les médias sociaux : engagement, viralité, page, profil, abonnement, connexion...
- Algorithmes : comprendre et déjouer les algorithmes !

#### 2. Quels réseaux sociaux choisir pour son entreprise ?

- Présentation des principaux usages des réseaux sociaux pour l'entreprise : recrutement, communication, partenariats, prospection...
- Analyse comparative des différents réseaux sociaux
- Profil ou page entreprise : quelles différences ?

#### 3. Débuter avec LinkedIn ?

- Création de son profil professionnel
- Création de sa page d'entreprise

- Conseils pour optimiser son profil

## Moyens pédagogiques, techniques et encadrement

---

Formation assurée par Julie Brunier formatrice marketing stratégique et webmarketing depuis 5 ans, et gérante de Anura.

Supports pédagogiques : tutoriaux, présentation PowerPoint, étude cas

## Suivi et validation de la formation

---

Feuille d'émargement, livret d'accueil, fiche d'évaluation.

Évaluation des acquis du stagiaire : exercices pratiques, quizz Kahoot.

Envoi d'une attestation de fin de formation.

## Tarifs

---

- Tarif interentreprises : 80 € HT de l'heure
- Tarif en intra : sur devis

## Modalités pratiques

---

- Durée de la formation : 3 heures
- Lieux de formation : sur site dans les départements de l'Ain, du Rhône et du Jura.  
En salle de formation : dans nos locaux ou à MOB Coworking - 12 Rue Barthélémy Thimonnier, 01000 Bourg-en-Bresse si plus de 6 personnes

## Formation et handicap

---

Nous étudions l'adaptation des moyens pédagogiques et logistiques des formations pour que chaque stagiaire puisse profiter des apprentissages.

Référent Handicap : Julie Brunier

## Satisfaction liée à cette formation

---

*Indicateurs 2023 - 2024*

<b>Taux de satisfaction des stagiaires</b>	93,3 %
<b>Nombre de stagiaires formés</b>	24

# Formation Réseaux sociaux\_Module 2

## Comment travailler son image professionnelle sur les réseaux sociaux ?

### Objectifs

---

- Connaître et utiliser les différents media sociaux.
- Découvrir la stratégie de social selling.
- Intégrer les bonnes pratiques et les outils pour mettre en place un processus commercial digital

### Pour qui ?

---

Cette formation s'adresse entre autres aux :

- Dirigeants
- Responsables Commercial, commerciaux...
- Responsable communication.

### Prérequis

---

Être familier avec l'usage des réseaux sociaux à titre professionnel. Idéalement, avoir suivi la session « Comment créer et animer un compte professionnel sur les réseaux sociaux ? »

### Programme

---

#### Introduction

Les impacts du numérique sur la prospection

#### 1. Qu'est-ce que le « personal branding »

- Définition
- Panorama des outils permettant de bâtir son image personnelle

#### 2. Mettre en place une stratégie de « personal branding »

- Concevoir son calendrier éditorial
- Créer des posts.
- Analyser les indicateurs des publications

#### 3. Travailler l'image de marque de son entreprise

- Comment mettre en place simplement une stratégie de contenu en interne

## Moyens pédagogiques, techniques et encadrement

---

Formation assurée par Julie Brunier formatrice marketing stratégique et webmarketing depuis 5 ans, et gérante de Anura.

Supports pédagogiques : tutoriaux, présentation PowerPoint, étude cas

## Suivi et validation de la formation

---

Feuille d'émargement, livret d'accueil, fiche d'évaluation.

Évaluation des acquis du stagiaire : exercices pratiques, quizz Kahoot.

Envoi d'une attestation de fin de formation.

## Tarifs

---

- Tarif interentreprises : 80 € HT de l'heure
- Tarif en intra : sur devis

## Modalités pratiques

---

- Durée de la formation : 2 heures
- Lieux de formation : sur site dans les départements de l'Ain, du Rhône et du Jura.  
En salle de formation : dans nos locaux ou à MOB Coworking - 12 Rue Barthélémy Thimonnier, 01000 Bourg-en-Bresse si plus de 6 personnes

## Formation et handicap

---

Nous étudions l'adaptation des moyens pédagogiques et logistiques des formations pour que chaque stagiaire puisse profiter des apprentissages.

Référent Handicap : Julie Brunier

## Satisfaction liée à cette formation

---

*Indicateurs 2023 - 2024*

<b>Taux de satisfaction des stagiaires</b>	94,76 %
<b>Nombre de stagiaires formés</b>	27

## ***Organisation des formations***

### **Équipe pédagogique**

Notre équipe pédagogique est constituée de Julie BRUNIER.

Julie BRUNIER titulaire d'un Master en Marketing et Communication à AUDENCIA Nantes - École Supérieure de Commerce de Nantes.

Julie BRUNIER a également donné des cours :

- de Marketing stratégique aux étudiants de 2ème année de l'École de Commerce et de Gestion de Bourg-en-Bresse,
- de Marketing digital aux étudiants de 3ème année de l'École de Commerce et de Gestion Centrest campus de Bourg-en-Bresse,
- de Marketing digital aux étudiants de licence professionnelle IEM à l'IUT Lyon 1, campus de Bourg-en-Bresse.

### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Application opérationnelle à l'entreprise
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

## ***Dispositifs d'évaluation***

### **Évaluation des stagiaires**

Tout au long de nos formations, nous nous assurons que les stagiaires ont bien acquis les éléments et le contenu proposé.

Pour cela nous utilisons différents outils pédagogiques tels que :

- des quizz Kahoot
- des QCM
- des exercices pratiques sur nos outils dans le cas de formation sur l'usage d'applications mobiles ou de logiciels métier développés par nos soins.

Dans le cas où les résultats ne sont pas concluants, nous ne renvoyons les différentes questions en détail pour comprendre les points bloquants et les lever.

Les formations proposées ne sont pas certifiantes, mais néanmoins, il est important d'identifier les erreurs afin de les corriger.

### **Évaluation des formateurs**

A l'issue de nos formations, un questionnaire de satisfaction est envoyé à l'ensemble des stagiaires pour évaluer :

- le contenu proposé
- les méthodes pédagogiques
- les supports de formation
- la qualité de l'animation...

De la même manière, dans le cadre des interventions auprès de l'EGC Centre-Est et de l'IUT Lyon 1, notre formatrice fait également l'objet d'évaluation de la part de ses étudiants.

Ces évaluations régulières lui permettent ainsi de s'assurer de la qualité globale de ses formations.

### **Évaluation 2023 - 2024**

<b>Taux moyen de satisfaction de nos stagiaires</b>	92,42 %
---	---------

## ***Formations et handicap***

### **Identification des handicaps**

Julie BRUNIER est référente handicap pour toutes nos formations.

Elle assure ainsi le lien entre le stagiaire, l'organisme de formation, l'entreprise et le cas échéant la structure spécialisée.

Par des entretiens téléphoniques de préparation des formations, elle identifie les handicaps dont peuvent souffrir les stagiaires ce qui lui permet ensuite d'adapter les moyens pédagogiques et logistiques des formations pour que chaque stagiaire puisse profiter pleinement des formations.

### **Les structures spécialisées**

Pour proposer le meilleur accompagnement à nos stagiaires, nous nous appuyons également sur les structures professionnelles locales du handicap et de l'insertion.

#### *AGEFIPH Auvergne Rhône-Alpes*

- Rhône-Alpes : 04.74.94.64.19
- Auvergne : 04.73.34.76.94
- Email : auvergne-rhone-alpes@agefiph.asso.fr

#### *D-CODE*

- Champs d'action : égalité femmes/hommes, handicap, précarité sociale, lutte contre les discriminations.
- Contact : Mathilde Poli 06.59.45.19.91 - mathilde@dcode-reseau.com

#### *FIFPH Auvergne Rhône-Alpes*

- Contact FIFPH : Guillaume BONNEVILLE
- Contact Handi-Pacte Auvergne-Rhône-Alpes : Amandine VEROT

Le FIFPH Propose également un annuaire des référent handicap, employeurs, partenaires... qui peuvent être utiles.