



STRATEGIE D'ECRIURE POUR LE WEB

Développer et promouvoir son activité professionnelle grâce à une communication impactante sur le web



DOMAINE : Communication et Marketing digital

NATURE DE L'ACTION : Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

Référence : FORM1_COM 02

PUBLICS : Indépendant, dirigeant, salarié souhaitant acquérir les méthodes et outils du copywriting et storytelling pour accroître la visibilité de son activité professionnelle.

PRÉREQUIS : Connaître clairement sa cible client et avoir défini son offre - Comprendre le français (lire, écrire et parler) – Disposer d'un ordinateur ou tablette, d'une connexion internet stable (distanciel)

JOURS/HEURES : 3 jours – 21 heures

MODALITÉS : Distanciel (Zoom) ou présentiel

TARIFS (HT) : cf site internet

Formation finançable par les OPCO - FAF

NBRE DE STAGIAIRES : 10 à 12 personnes

DATES : Calendrier ou Sur demande

LIEU : France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

LOI ALUR : La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

ADMISSION : Pour toutes les formations, une étude des besoins est réalisée permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

ACCESSIBILITÉ : Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



DÉLAIS D'ACCÈS : Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles et du mode de financement. Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

RENSEIGNEMENTS :
contact@qualizo.fr

<p>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</p> <p>A l'issue de la formation, le/la stagiaire sera en capacité de développer son activité professionnelle grâce à la maîtrise de la communication sur le web en utilisant les techniques du copywriting et storytelling</p> <p>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Savoir construire son planning éditorial et le gérer avec un outil de planification ○ Etre capable de définir sa stratégie de communication sociale au service de son objectif ○ Savoir utiliser et respecter les règles du copywriting pour rédiger des articles professionnels ○ Savoir utiliser et respecter les règles de la storytelling pour créer des contenus professionnels impactant émotionnellement sa cible. <p>OUTILS & MOYENS PÉDAGOGIQUES :</p> <p>Support pédagogique, paper board, ordinateur, mise en pratique Ordinateur , tablette, connexion internet, plateforme zoom Distanciel : Ordinateur , tablette, connexion internet, plateforme zoom</p>	<p>EQUIPE</p> <p>Responsable pédagogique, qualité et handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Carole SOMMER (06 30 07 91 71) ○ Yoann TRUWANT (06 46 62 58 28) <p>Responsable comptabilité</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Justine MEHL (06 76 48 58 48) <p>Service administratif</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ contact@qualizo.fr <p>Equipe formatrice :</p> <p>Alexis KOCISZEWSKI : Consultant, formateur et coach. Accompagne les freelances et indépendants à développer leur image de marque et à générer des prospects grâce à LinkedIn. Enseignant auprès de l'école KEYCE Académie.</p> <p>De nombreuses formations : 2018 - Marketing digital - Livementor 2018 – Copywriting - Livementor 2020 - Bien publier sur LinkedIn – LinkedIn learning 2020 – L'essentiel de LinkedIn – LinkedIn learning</p>
<p>METHODES PEDAGOGIQUES</p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre le formateur et les apprenants.</p>	<p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p> <p>Avant la formation : Etude des besoins, validation des pré-requis et positionnement.</p> <p>En fin de formation : Evaluation sous forme de OCM permettant d'acter la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70% (42/60 pts) est attendu pour valider intégralement la formation</p> <p>Post formation : Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.</p> <p>Formation qualifiante : Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures réalisé de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.</p>

PROGRAMME

MODULE 1 : THEORIE ET PRATIQUE – LE PLANNING EDITORIAL

Matin : Comprendre les règles de la planification éditoriale

- Présentation de la formation – Objectifs et attentes des stagiaires
- Analyse et comparaison de contenus : Brainstorming
- Jeu de questionnement permettant d'extraire les règles de la ligne éditoriale à partir d'un planning modèle.

Atelier de mise en pratique – Choix du réseau social, choix d'un thème, visuel, déterminer la fréquence de publication

Après midi : Elaborer un planning éditorial à partir d'un outil de planification de publication

- Mise en place d'un jeu de boîte à idées pour définir les sujets de contenus en fonction des thèmes choisis
- Présentation de l'outil de planification de publication :
 - Fonctionnalités
 - Organisation

Atelier de mise en pratique – Créer un planning éditorial en respectant les règles de planification

MODULE 2 : THEORIE ET PRATIQUE – LES TECHNIQUES DU COPYWRITING

Matin : Comprendre et mettre en œuvre les règles du copywriting

- Analyse de publications utilisant les formules de copywriting : Brainstorming
- Jeu de questionnement pour extraire les règles du copywriting

Atelier d'un cas pratique pour rédiger des contenus en utilisant les techniques de copywriting – Partages avec le groupe

Après midi : Comprendre les notions de tonalité et de style d'écriture

- Pour le style : Les règles et usages des différentes techniques d'écritures :
 - Accrocher son lecteur
 - Garder son lecteur
 - Pousser son lecteur à l'action

Atelier d'un cas pratique pour créer un texte en utilisant sa voix d'écriture et les règles et usages de style propres au copywriting et au storytelling

MODULE 3 : THEORIE ET PRATIQUE – LES TECHNIQUES DE STORYTELLING

Matin : Comprendre la base du schéma narratif et des différentes structures de storytelling

- Introduction : Comprendre la base du schéma narratif
 - Ce que je raconte : l'histoire.
 - Comment je le raconte : le récit.
 - Comment je la raconte : la mise en scène.

- Identifier les éléments essentiels pour créer une histoire impactante pour ma cible
 - Donner du sens, créer de l'émotion, accroître sa capacité d'imagination.
 - Intégrer les règles de la narration : le schéma narratif.
 - Structurer son histoire en travaillant notamment l'introduction et la chute.

Atelier d'un cas pratique pour créer une histoire en utilisant le schéma narratif

Après midi : Comprendre les techniques de storytelling

- Introduction : Analyse et comparaison de contenus pour définir les différentes structures de storytelling
 - Pour se raconter et se différencier.
 - Pour accompagner un changement.
 - Pour valoriser une marque, un événement etc.

- Jeu de questionnement pour extraire les règles de storytelling

Atelier de mise en pratique : Rédiger un texte en fonction d'un sujet défini en utilisant les différentes structures du storytelling – Partage avec le groupe

Evaluation de fin de formation sous forme de QCM validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation (Un taux de 70% de réussite est attendu pour valider la formation) – Enquête de satisfaction



CONDITIONS GENERALES DE VENTE

En vous inscrivant à la formation, vous acceptez les CGV de QUALIZO et son règlement intérieur qui sont accessibles sur notre site www.qualizo.fr

A votre inscription, diverses informations sont conservées pour traiter votre dossier et justifier de l'action de formation.

Les formations de QUALIZO sont des formations protégées par les droits de propriété intellectuelle. Vous reconnaissez que le contenu de cette formation est protégé par des droits de propriété intellectuelle. Il vous est interdit de modifier, publier, transmettre, enseigner, distribuer, représenter, transférer ou vendre, créer des versions dérivées ou exploiter de quelque façon que ce soit une quelconque partie du contenu de cette formation, en tout ou en partie.

Le fait de disposer de support de formation et autres outils pédagogiques ne vous donne aucun droit de propriété sur ce contenu. Il vous est strictement interdit de modifier le contenu ou de l'utiliser à d'autres fins, notamment sous forme imprimée.

En cas de découverte de formation pluripersonnelle, d'utilisation du contenu, sans autorisation préalable écrite, les sanctions des CGV seront appliquées sans sommation.