



# CATALOGUE

# MARKETING

## 2023-2024



✉ [contact.mabformations@gmail.com](mailto:contact.mabformations@gmail.com)

☎ 09 87 38 20 85

🌐 [mabformations.com](http://mabformations.com)

---



# CREER SES OUTILS DE COMMUNICATION (PLAQUETTE COMMERCIALE PRINT/WEB, LOGO)

MK 01

*Approche participative qui s'appuie sur une mise en situation par des exercices adaptés avec brainstorming  
Appropriation d'un modèle de travail en équipe  
Construction commune des moyens applicables aux besoins de chacun*

**Durée:** 14.00 heures  
(2.00 jours)

## **Profils des stagiaires :**

- Toutes les personnes désireuses d'avoir les bases pour créer une plaquette commerciale

## **Prérequis :**

- Avoir une pré-connaissance du web et du pack Office, à minima La pré-connaissance de l'Illustrator et/ou Photoshop est un plus

**PRIX :** 500.00 € par jour

## **Objectifs pédagogiques**

- Apprendre à faire une plaquette commerciale

## **Contenu de la formation**

- Enjeux des documentations marketing, print web et digital
  - Servir les objectifs marketings et commerciaux : ventes, image, conquête, différenciation, fidélisation
  - Servir la stratégie marketing : orientation client ou produit, positionnement de la marque, cibles
- Renforcer l'attrait des documentations PRINT
  - Le support papier : qualités spécifiques, précautions d'emploi, relation avec l'imprimeur
  - Les différents modes de lecture : cas du mailing et du catalogue
  - Le catalogue produit : chemin de fer, parti pris éditorial, iconographique et rédactionnel, mise en page



- Brochure commerciale et plaquette publicitaire : trouver le juste équilibre entre image institutionnelle et vente des produits
- Le « Picture-Marketing »
- Choix des visuels, témoignage et citations : le cadre réglementaire
- Renforcer l'attrait des documentations WEB et DIGITAL
  - Évolution vers la digitalisation des supports : cas tablettes des écrans
  - Attitudes et usagers des lecteurs, mode de lecture des internautes
  - Développer un style rédactionnel adapté aux spécificités du web et des tablettes
  - E-catalogue, e-brochure, e-plaquette : les particularités
  - Enrichir le contenu par les visuels et effets spéciaux : animation, son, vidéo
- Optimiser l'impact des mots des images en PRINT WEB et DIGITAL
  - Argumenter en « bénéfiques clients »
  - Choix des messages : arbitrer entre différenciation concurrentielle et importante pour le client

### Organisation de la formation

#### **Equipe pédagogique**

Aurore DOBIGNY, Marie-Charlotte MARTIN

#### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

***Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH***



## CREER SA CHARTE GRAPHIQUE

MK 02

*Approche participative qui s'appuie sur  
une mise en situation par des  
exercices adaptés avec brainstorming  
Appropriation d'un modèle de travail  
en équipe  
Construction commune des moyens  
applicables aux besoins de chacun*

**Durée:** 7.00 heures

(1.00 jours)

### **Profils des stagiaires :**

- Toutes les personnes désireuses d'avoir les bases pour créer une plaquette commerciale

### **Prérequis :**

- Aucun

**PRIX :** 500.00 € par jour

### **Objectifs pédagogiques**

- L'ensemble de cette formation est ponctué de beaucoup d'exemples et d'exercices permettant d'aborder de manière professionnelle mais ludique de l'identité visuelle et toutes les étapes nécessaires à sa réalisation ainsi qu'à sa diffusion : recherches graphiques, idées forces, visuels associés, communication externe

### **Contenu de la formation**

- Pourquoi définir et développer sa propre identité
  - L'identité visuelles, ensemble de représentation mentales associées à l'entreprise.
  - Développer son image pour développer sa notoriété.
  - L'identité visuelle : vecteur d'appartenance, de cohésion, de positionnement et de pérennité.
  - La place du logo l'identité visuelle
  - Le cahier de charges
- Comment est conçue une identité visuelle
  - Les différentes étapes de création.
  - La propriété intellectuelle et la recherche d'antériorité
  - Analyse de différents logotypes : forces et faiblesses.
  - Lancement et diffusion (interne et externe) d'une nouvelle identité.

## LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Décliner l'ensemble des caractéristiques graphiques de façon cohérente sur différents supports.
- Pourquoi une charte graphique (Son contenu)
  - Les erreurs à éviter : exercices d'agencement.

### Organisation de la formation

#### **Equipe pédagogique**

Aurore DOBIGNY, Marie-Charlotte MARTIN

#### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

***Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH***



## INITIATION A LA CREATION D'UN SITE WEB

MD 01

*Création d'une arborescence*

*Établissement d'un environnement*

*cohérent au domaine professionnel envisagé*

*Mise en place d'outils réflexifs*

*permettant d'adapter le contenu de la formation au secteur professionnel du stagiaire*

*Initiation aux outils de création de site*

*web : JIMDO (niveau débutant),*

*WORDPRESS (niveau avancé)*

*Initiation au langage de création :*

*HTML, CSS, JAVASCRIPT*

**Durée:** 7.00 heures

(1.00 jours)

### **Profils des stagiaires :**

- Tout public

### **Prérequis :**

- Aucun

**PRIX : 500.00 € par jour**

### **Objectifs pédagogiques**

- Piloter le projet de création de son site internet

### **Contenu de la formation**

- Le rôle du site internet dans la politique commerciale de l'entreprise
- Comprendre le vocabulaire de la création d'un site
- Découverte d'un système de gestion de contenu en ligne
- Choix du prestataire
- Bonnes pratiques
- Créer ses pages
- Référencer son site sur les moteurs de recherches

## LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



### Organisation de la formation

#### **Equipe pédagogique**

Aurore DOBIGNY, Marie-Charlotte MARTIN

#### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.

***Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH***



# GERER SON BUSINESS VIA LES RESEAUX SOCIAUX

MD 02

**Durée:** 14.00 heures  
(2.00 jours)

## **Profils des stagiaires :**

- Tout public ayant une pratique d'internet et possédant des bases sur les réseaux sociaux (ex: profil facebook ou LinkedIn)

## **Prérequis :**

- Posséder un compte Facebook et/ou Instagram

**PRIX :** 500.00 € par jour

## **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les spécificités de chaque réseau social et apprendre à communiquer.
- Développer du business sur les réseaux sociaux, fidéliser et trouver de nouveaux clients.
- Comprendre les bases de la publicité sur les réseaux sociaux.
- Connaître les bonnes pratiques pour faire de vos réseaux un véritable outils de communication et/ou vente

## **Contenu de la formation**

- Appréhender l'impact des réseaux sociaux
  - Comment intégrer la nouvelle dimension sociale d'internet, des services en ligne ?
  - Comprendre le comportement des internautes et créer du lien par internet.
  - Tour d'horizon des réseaux sociaux : - Y être car pour voir, il faut être vu. - Se constituer un réseau de contacts directs. - Développer son réseau. - Exploiter les hubs.
- Promouvoir son image, son entreprise
  - Monter un groupe Facebook entreprise, exploiter le service de promotion interne.
  - Créer et personnaliser votre profil Twitter, Pinterest.
  - Personnaliser votre compte instagram.
  - Optimiser la communication via le microblogging.
- Les réseaux professionnels LinkedIn ou Viadeo
  - Créer ou optimiser son profil professionnel.
  - Le bon usage et utilisation des outils de diffusion (hubs et groupes).
  - Stratégie gagnante pour développer ses contacts.
- Comment les réseaux sociaux peuvent devenir un véritable outil de vente



## LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Booster ses publications avec de la publicité.
- Social Media Acquisition : gagner rapidement plus de fans, de followers et d'abonnés.
- La sponsoring : principe et mise en place.
- Aspects juridiques.
- Comment gérer et faire vivre vos publications
  - Harmoniser les publications et gagner du temps en exploitant un agrégateur de réseaux sociaux.
  - Définir la ligne éditoriale.
  - Réaliser un multiposting et planifier vos publications.
  - Choisir les KPIs clés : calculer le taux d'engagement, l'audience...
  - Effectuer le suivi statistique.

### Organisation de la formation

#### **Equipe pédagogique**

Aurore DOBIGNY, Marie-Charlotte MARTIN

#### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

***Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH***



## **GERER SON BUSINESS VIA LES RESEAUX SOCIAUX - NIVEAU 2**

MD 03

**Durée:** 14.00 heures  
(2.00 jours)

### **Profils des stagiaires :**

- Tout public ayant une pratique d'internet et possédant des bases sur les réseaux sociaux (ex: profil facebook ou LinkedIn)

### **Prérequis :**

- Posséder un compte Facebook et/ou Instagram

**PRIX :** 500.00 € par jour

### **Objectifs pédagogiques**

- Comprendre les spécificités de chaque réseau social et apprendre à communiquer.
- Développer du business sur les réseaux sociaux, fidéliser et trouver de nouveaux clients.
- Comprendre les bases de la publicité sur les réseaux sociaux.
- Connaître les bonnes pratiques pour faire de vos réseaux un véritable outils de communication et/ou vente

### **Contenu de la formation**

- Appréhender l'impact des réseaux sociaux
  - Comment intégrer la nouvelle dimension sociale d'internet, des services en ligne ?
  - Comprendre le comportement des internautes et créer du lien par internet.
  - Tour d'horizon des réseaux sociaux : - Y être car pour voir, il faut être vu. - Se constituer un réseau de contacts directs. - Développer son réseau. - Exploiter les hubs.
- Promouvoir son image, son entreprise
  - Monter un groupe Facebook entreprise, exploiter le service de promotion interne.
  - Créer et personnaliser votre profil Twitter, Pinterest.
  - Personnaliser votre compte instagram.
  - Optimiser la communication via le microblogging.
- Les réseaux professionnels LinkedIn ou Viadeo
  - Créer ou optimiser son profil professionnel.
  - Le bon usage et utilisation des outils de diffusion (hubs et groupes).
  - Stratégie gagnante pour développer ses contacts.
- Comment les réseaux sociaux peuvent devenir un véritable outil de vente

## LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Booster ses publications avec de la publicité.
- Social Media Acquisition : gagner rapidement plus de fans, de followers et d'abonnés.
- La sponsoring : principe et mise en place.
- Aspects juridiques.
- Comment gérer et faire vivre vos publications
  - Harmoniser les publications et gagner du temps en exploitant un agrégateur de réseaux sociaux.
  - Définir la ligne éditoriale.
  - Réaliser un multiposting et planifier vos publications.
  - Choisir les KPIs clés : calculer le taux d'engagement, l'audience...
  - Effectuer le suivi statistique.
- Connaître les réseaux sociaux à la mode (TIKTOK, SNAPCHAT...)
  - Connaître la cible de ces réseaux
  - Comprendre le fonctionnement
- Pratique :
  - Création de compte TIKTOK, SNAPCHAT, INSTAGRAM
  - Poster des publications
  - Montage TIKTOK
  - Usage des applications

### Organisation de la formation

#### **Equipe pédagogique**

Aurore DOBIGNY, Marie-Charlotte MARTIN

#### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

***Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH***



## ÊTRE EFFICACE SUR LINKEDIN

MD 04

*La formation est basée sur l'alternance d'apports théoriques et de mises en pratique*

**Durée:** 7.00 heures

(1.00 jours)

### Profils des stagiaires :

- Toute personne souhaitant créer ou optimiser son profil et développer une stratégie de networking.

### Prérequis :

- Pratique courante de la navigation Web.

**PRIX :** 500.00 € par jour

### Objectifs pédagogiques

- Apprendre à exploiter le potentiel du réseau social LinkedIn pour accroître son réseau professionnel, faire de la veille, partager des informations et favoriser les opportunités professionnelles.

### Contenu de la formation

- Vous et le WEB
  - Quelle est votre identité numérique ?
  - Gérer votre e-réputation
- Créer et personnaliser son profil LinkedIn
  - Comment créer un compte
  - La photo de profil et d'arrière-plan
  - Sélectionner son secteur d'activité
  - Personnaliser le titre et le résumé
  - Les différentes sections du profil
- Optimiser son profil
  - L'importance et le bon usage des mots clés
  - Valoriser les compétences
  - Demander ou rédiger une recommandation
- Elargir votre réseau
  - Comprendre les degrés de relation
  - Rechercher de nouveaux contacts
  - Personnaliser vos invitations

## LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Utiliser la messagerie
- Trouver et adhérer aux groupes
- Construire son fil d'actualité
  - Suivre des membres, des influenceurs
  - Suivre des #hashtags
  - Suivre des entreprises
- Publier et partager des contenus
  - Rédiger un post / un article
  - Partager un post / un article
  - Mentionner un membre
  - Taguer et commenter un post
- Paramétrer son profil
  - Personnaliser l'URL de son profil
  - Régler les paramètres de confidentialité
  - Modifier et contrôler la visibilité du profil
- Tableau de bord "Social Selling"
  - Contrôler votre efficacité dans votre secteur
  - Contrôler votre efficacité dans votre réseau

### Organisation de la formation

#### **Equipe pédagogique**

Aurore DOBIGNY, Marie-Charlotte MARTIN

#### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

***Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH***



# L'ATELIER DU RGPD POUR LES TPE/PME

MD05

**Durée:** 7.00 heures  
(1.00 jours)

## **Profils des stagiaires :**

- Toute personne concernée par le traitement des données personnelles (RH, comptabilité...)

## **Prérequis :**

- Aucun

**PRIX :** 500.00 € par jour

## **Objectifs pédagogiques**

- Découvrir les formalités obligatoires du Règlement Général sur la Protection des Données
- Définir les aspects juridiques du RGPD
- Comprendre l'importance des Obligations du RGPD

## **Contenu de la formation**

- Avant-propos
  - Définitions (article 4) des termes présents dans la loi
- Introduction : L'esprit de la loi
  - Rappel de ce qu'était la loi informatique et liberté de 1978
  - Enjeux du Règlement Général de la Protection des Données
  - Rôle de la CNIL et nouveau périmètre d'action (Article 33)
  - Droit à réparation et responsabilité (Article 82)
  - Entrée en vigueur de la loi du 25/05/2018 (Article 99)
  - La loi en dehors des frontières européennes
- Les aspects de la loi qui impactent la personne physique
  - Droit à l'oubli (Article 17) – le comprendre et réagir dans les délais
  - Droit à la portabilité (Article 20) – les implications de ce nouveau droit
  - Droit de rectification (Article 16)
  - Droit d'opposition (Article 21)
  - Conditions applicables au consentement (Article 7)
  - Cas particuliers dans le cadre du consentement (Article 14)
- Les aspects de la loi qui impacte la personne morale
  - Le responsable du traitement (Article 24)
  - Le responsable conjoint du traitement (Article 26)

## LFA - MAB FORMATIONS

32 rue Hippolyte Bottier

60200 COMPIÈGNE

Email: contact.mabformations@gmail.com

Tel: +33987382085



- Les sous-traitants (Article 27 – 28)
- Registre des activités du traitement (Article 30)
- Les entreprises concernées par la rédaction du registre interne du traitement
- Apprendre à rédiger et à faire évoluer son registre
- Les notions d'archivage, archivage profond et effacement des données personnelles
- La cartographie des données personnelles – Définir le périmètre des données personnelles
- Sécurité du traitement (Article 32) – Adapter son outil informatique aux risques
- Les acteurs au sein de l'entreprise
  - Le Responsable Interne du Traitement – Personne clé dans l'entreprise • •
  - La sensibilisation des équipes de production & la mise en place de procédures dédiées
  - Article 37 : Délégué à la protection des données Qui a besoin d'un DPD / DPO et pourquoi ? Les données « sensibles » qui nécessitent un DPO dans la structure Son rôle de contrôle et son indépendance Les compétences requises pour occuper cette fonction Comment le nommer et comment communiquer sur son rôle auprès des personnes physiques
- Conclusion
  - Les premiers mois de l'application courante de la loi et la projection sur l'évolution du RGPD dans les mois à venir.
  - Les conséquences antinomiques de l'entrée en vigueur du CLOUD ACT américain pour les entreprises européennes soumises au RGPD
  - Questions / réponses avec les participants

### Organisation de la formation

#### **Equipe pédagogique**

Aurore DOBIGNY, Marie-Charlotte MARTIN

#### **Moyens pédagogiques et techniques**

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle

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

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaire d'évaluation de la formation.

***Si vous êtes PSH, merci de nous l'indiquer afin d'adapter la formation. Tous nos formateurs ont été sensibilisés au handicap. Nos locaux permettent l'accueil des PSH***