

## INFORMATIONS PRATIQUES



Formation individuelle éligible à un financement via OPCA et OPACIF, répondant aux normes de qualité du CNEFOP : Certifié Organisme Formation Professionnelle N° FR035268-1 par le Bureau Veritas et référencé au DATADOCKÉ et DOKELIO



### Niveau

Initiation, Avancé, Expert



### Lieu

Dans l'un de nos 8 centres de formation ou dans votre entreprise



### Date

Selon vos disponibilités



### Durée

En fonction de l'objectif déterminé



### Taille

Individuel ou CODIR



### Frais de formation

En fonction de la durée

## CONTEXTE

Etre présent sur le web oui, mais pas à n'importe quelle condition. Le manque de stratégie 360 degrés lié à un défaut de réflexion quant aux contenus et à leurs objectifs est malheureusement répandu.

La formation spéciale Dirigeants a comme mission de définir et de développer la stratégie digitale de l'entreprise entièrement personnalisée aux enjeux de l'entreprise et de ses marques.

L'objectif est de clarifier, en parfaite cohérence avec les objectifs du dirigeant, l'architecture d'une démarche digitale qui aille à l'essentiel.

Les participants terminent leur formation avec une pré-stratégie précise et formalisée, qu'ils pourront rapidement développer et mettre en œuvre.

## POUR QUI

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication, du commerce en BtoB et BtoC, des ressources humaines et aux dirigeants ou créateurs d'entreprise.

## LES OBJECTIFS

- Mettre le dirigeant en mesure de définir et déployer sa propre stratégie digitale.



« Nous nous appuyons sur des techniques pédagogiques acquises grâce à 10 ans de formations et d'expériences dans nos domaines technologiques avec des outils que nous utilisons au quotidien.

Notre but est de réaliser un réel transfert de compétence avec nos stagiaires et ainsi de leur permettre une mise en œuvre opérationnelle sur leur activité dès la fin de la formation. »

Laurent Rignault - CEO et responsable pédagogique des formations de l'Agence EXPERT is Me

## INFORMATIONS PRATIQUES



Formation individuelle éligible à un financement via OPCA et OPACIF, répondant aux normes de qualité du CNEFOP : Certifié Organisme Formation Professionnelle  
N° FR035268-1 par le Bureau Veritas et référencé au DATADOCKÉ et DOKELIO



### Niveau

Initiation, Avancé, Expert



### Lieu

Dans l'un de nos 8 centres de formation ou dans votre entreprise



### Date

Selon vos disponibilités



### Durée

En fonction de l'objectif déterminé



### Taille

Individuel ou CODIR



### Frais de formation

En fonction de la durée

## PROGRAMME

### 1. COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT WEB ET DES RÉSEAUX SOCIAUX

- Évolution du web 1.0 au web 3.0 ou social
- Les différents types de réseaux sociaux et leurs spécificités
- Les caractéristiques du web communautaire et ses impacts
- Principaux réseaux sociaux et spécificités

### 2. DÉFINITION ET FORMALISATION DES OBJECTIFS DE L'ENTREPRISE EN FONCTION DE SON POSITIONNEMENT

- Métier
- Business model
- Concurrence
- SWOT ( Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats )
- Axes de différenciation

### 3. DÉFINITION DE LA STRATÉGIE DIGITALE ET SÉLECTION DES OUTILS PERTINENTS

#### 4. MODE D'EMPLOI DES RÉSEAUX SOCIAUX SÉLECTIONNÉS :

- Introduction en quelques chiffres
- Spécificité du réseau ? Points forts, points faibles
- Mise en place d'une stratégie de visibilité professionnelle gagnante
- Création des communautés
- Utilisation du réseau comme clé d'entrée à une campagne virale
- Intégration des groupes
- Maîtrise des recherches ciblées
- Création de pages entreprise
- Intégration sur son site et diffusion des photos et vidéos
- Modalités techniques et bonnes pratiques

#### 5. ÉTENDRE SA COMMUNAUTÉ SUR LES PRINCIPAUX RÉSEAUX SOCIAUX

- Les différentes sources de trafic
- Le fonctionnement des moteurs de recherche
- Le référencement : SEO ( naturel ), SEM ( achat de liens )
- Le netlinking

#### 6. CRÉER ET METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE DIGITALE DE CORPORATE BRANDING SUR LES PRINCIPAUX RÉSEAUX SOCIAUX

- Rechercher les ambassadeurs de la marque et les prescripteurs influents
- Comment se familiariser avec cet univers ?
- Comment mettre en place une opération d'influence ?
- Comment définir les axes de discussion ?

#### 7. SURVEILLER SON E-RÉPUTATION

- Surveiller l'e-réputation de votre entreprise
- Prise en main d'outils professionnels
- Analyser les flux d'informations
- Gérer une crise

#### 8. OPTIMISER SON SITE WEB

#### 9. UTILISER OU NON LE MARKETING MOBILE

#### 10. COORDONNER RÉSEAUX SOCIAUX, SITE INTERNET ET MARKETING MOBILE

#### 11. ÉVALUER SON RETOUR SUR INVESTISSEMENT ET LA PERFORMANCE DE SES ACTIONS

- Les indicateurs quantitatifs et qualitatifs
- Return on Investment (ROI), mise en place de KPI (Key Performance Indicators)
- Les outils : les outils d'observation gratuits, les solutions professionnelles de mesure d'engagement.

#### 12. ÉVALUER LES MOYENS NÉCESSAIRES À LA MISE EN PLACE ET AU SUIVI DE LA STRATÉGIE DIGITALE

# FICHE D'INSCRIPTION

F-61

Merci de l'intérêt que vous portez à nos formations.  
Pour toute demande d'inscription, prière de bien vouloir compléter ce bulletin et de nous le retourner  
par courrier GROUPE SELECT - EXPERT is Me - 52, rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris  
ou par mail : formation@expertisme.com  
Pour tout complément d'information, contactez-nous au 01 42 66 36 42.

## DIRIGEANTS CRÉATEURS

### Participant

Nom : ..... Prénom : .....  
Fonction : ..... Numéro de téléphone : .....  
E-mail : .....@.....  
Attentes du participant pour la formation et ses objectifs pédagogiques : .....

Tranche d'âge :

18-25       25-35       35-45       45-55       +55

Niveau :

Initiation       Avancé       Expert

**De combien de pourcents évaluez vous vos aptitudes avant cette formation ? (à entourer)**

0% ---- 10% ---- 20% ---- 30% ---- 40% ---- 50% ---- 60% ---- 70% ---- 80% ---- 90% ---- 100%

Choisissez le lieu :

Paris       Aix en Provence       Bordeaux       Strasbourg       Dans vos locaux  
 Lille       Marseille       Nantes       Lyon

Adresse (si différente de l'entreprise ci-dessous) : .....

CP : ..... Ville : .....

Dates souhaitées de la formation : ...../...../2018 ou ...../...../2018 ou ...../...../2018

### Entreprise

Nom de la société : .....

Nom du responsable de formation : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Numéro de téléphone : .....

E-mail : .....@.....

Attentes de l'entreprise pour la formation et ses objectifs pédagogiques : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Site Internet : .....

### Facturation pour cette formation (si différent de l'entreprise)

Nom de votre Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA) : .....

Interlocuteur : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Numéro de téléphone : ..... E-mail : .....@.....

Date et Signature

Cachet de l'entreprise

*Toute inscription pour une formation vaut acceptation des présentes conditions générales de vente.*

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

## DÉFINITIONS

**Client** : correspond à la personne physique ou morale avec qui Groupe SELECT contractualise une action de formation.

## FORMATION INTER ENTREPRISES :

Formation sur catalogue réalisée dans nos locaux ou dans des locaux mis à disposition par Groupe SELECT

## Parcours :

- Parcours Pro : Parcours de formation visant à développer vos compétences pour obtenir une expertise professionnelle.
- Parcours à la carte individuel : Parcours de formation composé de plusieurs stages inter-entreprises issus du catalogue au libre choix du Client.

## Formation intra-entreprise :

Formation réalisée sur mesure pour le compte d'un Client réalisée dans nos locaux, dans les locaux du Client ou dans des locaux mis à la disposition par le Client ou par Groupe SELECT.

## Préambule

Groupe SELECT, SARL immatriculée au RCS de Paris 509 006 003, dont le siège social est situé 52 rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris (ci-après «Groupe SELECT ou EXPERT is Me») organise et dispense des formations professionnelles. Son activité de dispensateur de formation est enregistrée auprès de la DIRECCTE Ile-de-France sous le n° N° 11 75 46729 75 ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état. Bureau Veritas Certification certifie que les prestations de services de l'entreprise susmentionnée ont été évaluées et jugées conformes aux caractéristiques énoncées dans le référentiel de certification de services et au programme de certification en vigueur à la date d'édition du présent certificat : Organisme de Formation Professionnelle RE/VOF/15 version 2 du 05/07/2016 - Certificat n° : FR035268-1 valable sous réserve du fonctionnement continu et satisfaisant du système de management de l'organisme, ce certificat est valable jusqu'au : 06 avril 2020

La signature par le Client des présentes Conditions Générales de Vente (ci-après «CGV») emporte leur acceptation pleine et entière. Les CGV prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat, sauf accord cadres ou accord commercial spécifique réalisé avec le client. Tout autres documents de Groupe SELECT, tels que prospectus, catalogues, sites Internet n'ont qu'une valeur indicative. Le fait que Groupe SELECT ne se prévale pas, à un moment donné, de l'une quelconque des présentes conditions, ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

## OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

## DOCUMENTS CONTRACTUELS

Groupe SELECT fait parvenir au Client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L900-2 du Code du travail. Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Groupe SELECT un exemplaire signé et portant son cachet commercial. Une attestation de présence est adressée au Client sur demande.

## FORMATIONS INTER ENTREPRISES

### Conditions Financières

L'acceptation de Groupe SELECT étant conditionnée par le règlement intégral de la facture, Groupe SELECT se réserve expressément le droit de disposer librement des places retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessous. Les factures sont émises à l'inscription.

Les repas ne sont pas compris dans le prix des formations. Sauf avis contraire exprimé à l'inscription, ils sont facturés en sus.

### Remplacement d'un participant

Groupe SELECT offre au Client la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire jusqu'à l'ouverture de la session de formation concernée, Toute demande de remplacement devra être adressée par écrit.

### Ouverture d'une session de formation

Groupe SELECT se réserve la possibilité d'ajourner une session de formation et ce sans indemnités, au plus tard une semaine avant la date prévue, pour des raisons pédagogiques.

### Conditions d'annulation et de report

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

### - Pour les stages interentreprises :

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début du stage, le montant de la formation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

### - Pour les parcours :

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début du 1er stage du parcours, 50% du montant de la formation resteront immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Toutefois, dans ces deux cas, si Groupe SELECT organise dans les 6 mois à venir une session de formation sur le même sujet, une possibilité de report sera proposée dans la limite des places disponibles et l'indemnité sera affectée au coût de cette nouvelle session.

## FORMATIONS INTRAENTREPRISES

### Conditions Financières

Une proposition commerciale et financière sera préalablement établie par Groupe SELECT. Un acompte de 30% sera versé à la commande.

Le complément est dû à réception des différentes factures émises au fur et à mesure de l'avancement des formations.

En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, Groupe SELECT se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et / ou à venir.

### Remplacement d'un participant

Groupe SELECT offre au Client la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire jusqu'à l'ouverture de la session de formation concernée, Toute demande de remplacement devra être adressée par écrit.

### Conditions d'annulation et de report

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début de la formation, 30% du montant de la session formation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Toutefois, une possibilité de report est offerte au Client dans les 6 mois et l'indemnité sera affectée au coût de cette nouvelle session décidée d'un commun accord entre Groupe SELECT et le Client.

## PRIX ET RÈGLEMENTS

Tous nos prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Toute formation commencée est due en entier.

Les factures sont payables en euros, à 30 jours date de facture, sans escompte et à l'ordre de Groupe SELECT. Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage.

Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

Outre les pénalités constatées en cas de retard de paiement, le Client sera redevable d'une indemnité forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement conformément aux articles L441-6 c. com. et D. 441-5 c. com. Groupe SELECT se réserve néanmoins le droit de réclamer une indemnisation complémentaire, sur justification, lorsque les frais réellement exposés sont supérieurs à ce montant.

## RÈGLEMENT PAR UN OPCA

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;
- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande ;
- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'OPCA qu'il aura désigné.

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

Si Groupe SELECT n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage.

En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

## REFUS DE COMMANDE

Dans le cas où un Client passerait une commande à Groupe SELECT, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), Groupe SELECT pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

## INFORMATIQUE ET LIBERTÉS

Le Client est informé que les informations à caractère personnel qui sont communiquées à Groupe SELECT en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de Groupe SELECT pour les besoins desdites commandes.

Conformément à la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, dite Loi Informatique et Libertés, mise à jour par la loi du 6 août 2004, le Client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par e-mail ou par courrier adressé à Groupe SELECT.

## PARTICULARITÉ CONCERNANT LES FORMATEURS GROUPE SELECT

Il est convenu que toutes sociétés formées s'interdit de recruter un collaborateur Groupe SELECT.

## COMMUNICATION

Le Client autorise expressément Groupe SELECT et ses filiales à mentionner son nom, son logo et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.

## RENONCIATION

Le fait pour Groupe SELECT de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

## LOI APPLICABLE

Les Conditions Générales et tous les rapports entre Groupe SELECT et ses Clients relèvent de la Loi française.

## ATTRIBUTION DE COMPÉTENCES

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société Groupe SELECT qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

## ÉLECTION DE DOMICILE

L'élection de domicile est faite par Groupe SELECT à son siège social au 52 rue du Faubourg Saint Honoré - 75008 Paris.