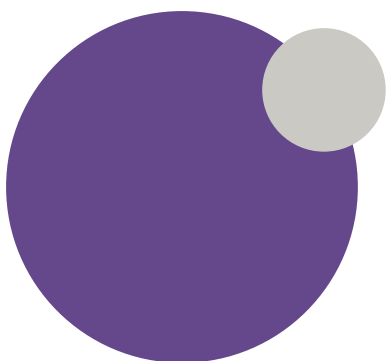




**ANURA**



**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 les principaux réseaux sociaux : LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram, etc.
- Découvrir les réseaux sociaux les plus adaptés pour les professionnels
- Créer un profil et une page d'entreprise LinkedIn

### Pour qui ?

---

Cette formation s'adresse entre autres aux :

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

### Prérequis

---

Aucun.

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

### Programme

---

#### Préambule

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
- Panorama des outils proposés par les réseaux sociaux pour les entreprises

#### 3. Débuter avec LinkedIn

- Création et conseils pour son profil professionnel
- Création et conseils pour sa page d'entreprise

## 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

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

## 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 : 3,5 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 Bulnéa, 244C Rue du Point du Jour, 01000 Saint-Denis-lès-Bourg 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 2021*

<b>Taux de satisfaction des stagiaires</b>	93,3 %
<b>Nombre de stagiaires formés</b>	14

# Formation Réseaux sociaux\_Module 2

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

### Objectifs

---

- Identifier sa présence en ligne et les outils pour l'améliorer
- Mettre en place une stratégie de contenu efficace sur les réseaux sociaux
- Mesurer l'impact de ses publications

### 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

---

#### Préambule

Quels sont les impacts du numérique sur le démarchage commercial ?

#### 1. Mettre en place une stratégie de personal branding

- Qu'est-ce que le personal branding ?
- Comment évaluer sa présence en ligne ?
- Quelles sont les étapes à respecter et les erreurs à éviter ?

#### 2. Mettre en place une stratégie de contenu

- Commencer par un calendrier éditorial
- Identifier les bonnes pratiques en matière de contenu.

#### 3. La e-réputation

- Qu'est-ce que la e-réputation ?
- Quels sont les indicateurs de performance digitale ?
- Quels outils de mesure pouvons-nous utiliser ?

### 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

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

## 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 : 3,5 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 Bulnéa, 244C Rue du Point du Jour, 01000 Saint-Denis-lès-Bourg 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 2021*

<b>Taux de satisfaction des stagiaires</b>	93,3 %
<b>Nombre de stagiaires formés</b>	17

# Formation Digitale

## Le démarchage commercial à l'ère du numérique

### Objectifs

---

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure d'adapter ses techniques commerciales aux nouveaux usages liés au numérique.

### Pour qui ?

---

Cette formation s'adresse entre autres aux personnes en charge du développement commercial de l'entreprise :

- Dirigeant
- Responsable commercial,
- Chargé de développement.

### Prérequis

---

Il est nécessaire de connaître le fonctionnement des réseaux sociaux, idéalement avoir suivi le module 1 de la formation Réseaux sociaux

Si l'entreprise dispose de comptes sur les réseaux sociaux, il est préférable que le stagiaire ait accès à ces comptes en tant qu'administrateur.

### Programme

---

Cette formation est composée de 2 modules d'une demi-journée chacun.

#### **Module 1 : Appréhender l'impact du numérique**

*Objectif:* Comprendre les changements engendrés par l'arrivée du numérique dans le monde de l'entreprise

*Durée:* 3,5 heures

#### **Module 2 : Quels changements pour le démarchage commercial**

*Objectif:* Intégrer les réseaux sociaux et le content marketing dans sa démarche commerciale

*Durée:* 3,5 heures

### 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

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

## 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 : 7 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 Bulnéa, 244C Rue du Point du Jour, 01000 Saint-Denis-lès-Bourg 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

---

*Cette formation est une nouveauté 2021, elle n'a pas encore été dispensée.*



# Formation Digitale

## Comment rédiger un contenu web impactant et favoriser le référencement de son site ?

### Objectifs

---

- Formation ayant pour objectif l'apprentissage des techniques de web marketing et de référencement.
- A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de piloter son contenu de manière autonome sur le web et les réseaux sociaux

### Pour qui ?

---

Cette formation s'adresse entre autres aux personnes en charge de la communication de l'entreprise :

- Dirigeant
- Responsable communication,
- Chargé de communication.

### Prérequis

---

Aucun prérequis pédagogique.

Si l'entreprise dispose de comptes sur les réseaux sociaux, il est préférable que le stagiaire ait accès à ces comptes en tant qu'administrateur.

### Programme

---

Cette formation est très opérationnelle puisque basée sur le site Internet de l'entreprise du stagiaire.

Elle est composée de 4 modules d'une demi-journée chacun.

#### **Module 1 : Établir le diagnostic d'un site Internet existant**

*Objectif:* Analyser son site Internet et le comparer à celui de ses concurrents

*Durée:* 3,5 heures

#### **Module 2 : Définir les objectifs et enjeux d'un site Internet**

*Objectif:* Définir quel rôle doit avoir le site Internet dans la stratégie de développement de l'entreprise

*Durée:* 3,5 heures

#### **Module 3 : Concevoir une arborescence en adéquation avec ces objectifs et enjeux définis**

*Objectif:* Définir le parcours client d'un utilisateur du site Internet

*Durée:* 3,5 heures

## **Module 4 : Rédiger un contenu clair, efficace et favorisant le référencement**

*Objectif:* Comprendre les règles à respecter pour un référencement efficace.

*Durée :* 3,5 heures

### **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

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

### **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 jours soit 14 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 Bulnéa, 244C Rue du Point du Jour, 01000 Saint-Denis-lès-Bourg 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**

---

*Cette formation est une nouveauté 2021, elle n'a pas encore été dispensée.*

# Formation Marketing

## Comment mettre en place une stratégie de développement adaptée à son marché ?

### Objectifs

---

- Qualifier sa gamme de produits / services
- Connaître et identifier les stratégies de développement possibles
- Mettre en place un plan d'actions stratégiques

### Pour qui ?

---

Cette formation s'adresse entre autres aux personnes en charge de développement stratégique de l'entreprise :

- Dirigeant
- Responsable Commercial,
- Chargé de développement.

### Prérequis

---

Aucun.

### Programme

---

#### **Module 1 : Diagnostic externe et interne de l'entreprise**

*Objectif*: identifier les facteurs clé de succès du marché et les avantages concurrentiels de l'entreprise

*Modèle théorique* : Matrices Pestel et Forces de Porter

*Durée* : 2 jours soit 14 heures

#### **Module 2 : Analyse du portefeuille d'activité**

*Objectif*: optimiser l'allotissement des ressources commerciales sur les différentes activités de l'entreprise

*Modèle théorique* : matrice BCG

*Durée* : 1 jour soit 7 heures

#### **Module 3 : Stratégies de croissance**

*Objectif*: recommander des stratégies de croissance adaptées pour chaque activité

*Modèle théorique* : Ansoff

*Durée* : 1 jour soit 7 heures

## **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

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

## **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 : 4 jours soit 28 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 Bulnéa, 244C Rue du Point du Jour, 01000 Saint-Denis-lès-Bourg 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**

---

*Cette formation est une nouveauté 2021, elle n'a pas encore été dispensée.*

## ***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.

Depuis 2018, elle donne également 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 2021**

<b>Taux moyen de satisfaction de nos stagiaires</b>	93,3 %
---	--------

## ***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](mailto:auvergne-rhone-alpes@agefiph.asso.fr)

#### *D-CODE*

- Champs d'action : égalité femmes/hommes, handicap, précarité sociale, lutte contre les discriminations.
- Contact : [Mathilde Poli](#) et [Pamela Cognat](#)

#### *FIFPH Auvergne Rhône-Alpes*

- Contact FIFPH : [Guillaume BONNEVILLE](#)
- Contact Handi-Pacte Auvergne-Rhône-Alpes : [Sophie CORDEL](#)

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