



**CATALOGUE
DES FORMATIONS
2023-2024**

Sommaire

Présentation de la BGE p.3

Parcours de formation

- Créer ou reprendre une entreprise p.7
- Construire et conduire un projet entrepreneurial p.8

Formations collectives courtes

Ressources humaines management

- Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint p.11
- Comment bien choisir son statut juridique p.12
- Contractualiser mes relations professionnelles p.13

Gestion / Comptabilité / Fiscalité

- Comptabilité et analyse financière : comment optimiser la rentabilité de mon entreprise p.15

Digital /Nouvelles technologies / Informatique / Réseaux sociaux

- Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique p.17
- Créer mon site internet sous wordpress niveau 1 p.18
- Créer mon site internet sous wordpress niveau 2 p.19
- Maîtriser et faire vivre mes réseaux sociaux p.20
- Etablir ma stratégie de RGPD p.21
- Maitriser mon compte Instagram –niv 1 p.22
- Maitriser mon compte Instagram – niv 2 p.23
- Maitriser mon compte Facebook – niv 1 p.24
- Maitriser mon compte Facebook – niv 2 p.25
- Etre visible sur le net (SEO) p.26
- Mettre en avant mes produits et services par l'image et la vidéo sur les réseaux sociaux p.27

Marketing / Communication / Développement commercial

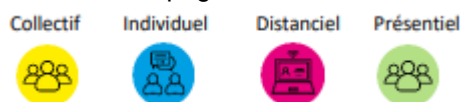
- Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données clients p.29
- Prospecter sans démarcher p.30
- Faire vivre mon point de vente p.31
- Créer et harmoniser son identité visuelle p.32
- Etablir ma stratégie globale de communication p.33
- Construire ma méthode de prospection p.34
- Etablir ma stratégie commerciale p.35

Autoentrepreneur

- Maîtriser mon autoentreprise p.37

Nos financeurs et partenaires p. 38

Vérifier sur la page de la formation souhaitée sa



Réussissez la création et le développement de votre entreprise avec BGE Languedoc Catalogne

Gagnez en autonomie et montez en compétences avec l'offre conseil-formation pour les entrepreneurs proposée par BGE. Quel que soit votre projet et votre profil nous avons la solution adaptée à votre besoin.

Les 10 raisons de choisir BGE

1. Investissement durable

Vous formez pour faire réussir votre entreprise.

2. Qualité & expertise

BGE est un organisme de formation spécialisé en création d'entreprise depuis 40 ans répondant aux obligations de qualité fixées par la loi.

3. Expérience

Des formateurs spécialisés et rigoureusement sélectionnés

4. Sur mesure

L'accompagnement et la formation sont personnalisés pour s'adapter à votre réalité et vos besoins (présentiel/distanciel, court / long, individuel / collectif...)

5. Proximité

550 lieux d'accueil vous sont proposés pour vous faciliter l'accès à la formation.

6. Compétences reconnues

Car certifier vos acquis contribue à la sécurisation de votre parcours professionnel, BGE propose une formation de conduite de projet entrepreneurial certifiante.

7. Accompagnement dans la durée

Les conseillers-formateurs de BGE sont à vos côtés tout au long de votre parcours (en amont de la réflexion, pour accompagner la création, en aval pour sécuriser et développer votre activité).

8. Accès à des réseaux

BGE vous fait bénéficier de ses réseaux d'entrepreneurs et de partenaires (experts, financeurs...) et vous ouvre la porte de son club de chefs d'entreprise pour échanger entre pairs.

9. Financement attractif

La plupart des prestations de service de BGE est éligible au CPF ou dispose de modalités de prise en charge.

10. Résultats

Être accompagné par un professionnel favorise la pérennité de son entreprise (80 % de pérennité à 3 ans pour les entreprises créées après un accompagnement par BGE, contre 70 % pour la moyenne nationale).

Qualiopi 
processus certifié

 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
Action de formation

Modalités de prise en charge

Que vous soyez salarié, indépendant, demandeur d'emploi ou agent de la fonction publique, de nombreux dispositifs peuvent vous permettre de financer vos formations (partiellement ou totalement). Notre équipe définira avec vous, au vu de votre situation, les modalités de financement envisageables et vous accompagnera dans toutes les démarches à effectuer.

Notre équipe est à votre écoute

- Vous hésitez entre plusieurs formations ?
- Vous souhaitez concevoir un parcours sur mesure ?
- Vous voulez en savoir plus sur les démarches à accomplir ?

Une question ? Contactez nous :
contact@bge-lc.fr ou par téléphone au 08 06 11 03 22

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





VOUS ETES EN SITUATION DE HANDICAP et vous souhaitez intégrer l'une de nos formations ?

Toute notre équipe est formée et sensibilisée au handicap et à l'accueil du public handicapé.

Nous disposons plus particulièrement de 3 personnes dédiées sur l'ensemble de nos territoires qui sauront vous conseiller et étudier avec vous, les mesures de compensation à mettre en place pour vous permettre d'intégrer la formation.

Pour cela signalez vous lors de votre premier contact à notre chargé d'accueil ou contactez l'un de nos référents handicap :

Audrey PAGES ROJAS

Référent handicap Territoire des Pyrénées Orientales : a.pagesrojas@bge-lc.fr / Tél 07 86 32 11 95

Alexandre DELCANT

Référent handicap Territoire du Gard/Lozère : a.delcant@bge-lc.fr / Tél 07 67 33 05 50

Mélanie INGOLD

Référent handicap Territoire de l'Aude : m.ingold@bge-lc.fr / Tél : 07 68 34 11 02

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

Mobilisez votre CPF pour créer et développer votre entreprise !



Retrouvez l'expertise BGE sur la nouvelle appli MonCompteFormation qui vous permet de consulter vos droits à la formation professionnelle, réserver et payer avec votre CPF les formations qui vous intéressent.

Pour découvrir nos offres de formation disponibles sur MonCompteFormation, utilisez notre tuto vidéo:



Téléchargez l'application
MonCompteFormation
ou rendez-vous sur le site web
www.moncompteformation.gouv.fr

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





PARCOURS DE FORMATION



Créer ou reprendre une entreprise

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Individuel Distanciel Présentiel



Public

- Demandeur d'emploi
- Salarié



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Un RDV de positionnement à l'entrée en formation sera réalisé pour valider les prérequis

Objectifs de la formation

Création d'entreprise



Durée de la formation

parcours modulaire
jusqu'à 121 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

1. Mesurer l'adéquation personne/projet
2. Réaliser une étude de marché
3. Définir une stratégie marketing
4. Concevoir une stratégie commerciale
5. Elaborer un plan de communication
6. Concevoir une stratégie digitale
7. Etablir un prévisionnel financier
8. Analyse la viabilité d'un projet
9. Choisir un statut juridique
10. Analyser la faisabilité d'un recrutement
11. Organiser un projet entrepreneurial
12. Présenter un projet entrepreneurial

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques, jeux de rôle, réalisation d'un business plan
- Attestation de présence, attestation de compétences, feuilles de présence émargées par demi-journée

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices
- Mise en pratique
- Alternance théorie/pratique



Financement

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

NOUVEAU



Satisfaction : ... / 4

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





Construire et conduire un projet entrepreneurial

Objectifs de la formation

Acquérir les compétences indispensables à la conduite d'un projet entrepreneurial : définir son projet, identifier son modèle économique, mener une étude de marché, définir sa stratégie commerciale, comprendre les notions essentielles de gestion, bâtir son plan d'affaires économique et financier, choisir son statut,...

Public

- Demandeur d'emploi
- Salarié

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Un RDV de positionnement à l'entrée en formation sera réalisé pour valider les prérequis



Durée de la formation

88 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

1. Posture du chef d'entreprise
2. Etude de marché et réglementation
3. Stratégie marketing et Développement commercial
4. Pitches et outils de communication
5. Outils budgétaires et éléments financiers
6. Choix et impacts juridiques et fiscaux
7. Plan d'action et formalités administratives
8. Présenter son projet entrepreneurial

Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Exercices pratiques, jeux de rôle, réalisation d'un business plan
- Attestation de présence, attestation de compétences, feuilles de présence émargées par demi-journée
- Présentation de son projet devant le jury

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices
- Mise en pratique
- Alternance théorie/pratique

Financement

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

53 candidats
98 %
présentés au
jury en 2022

85% de
réussite



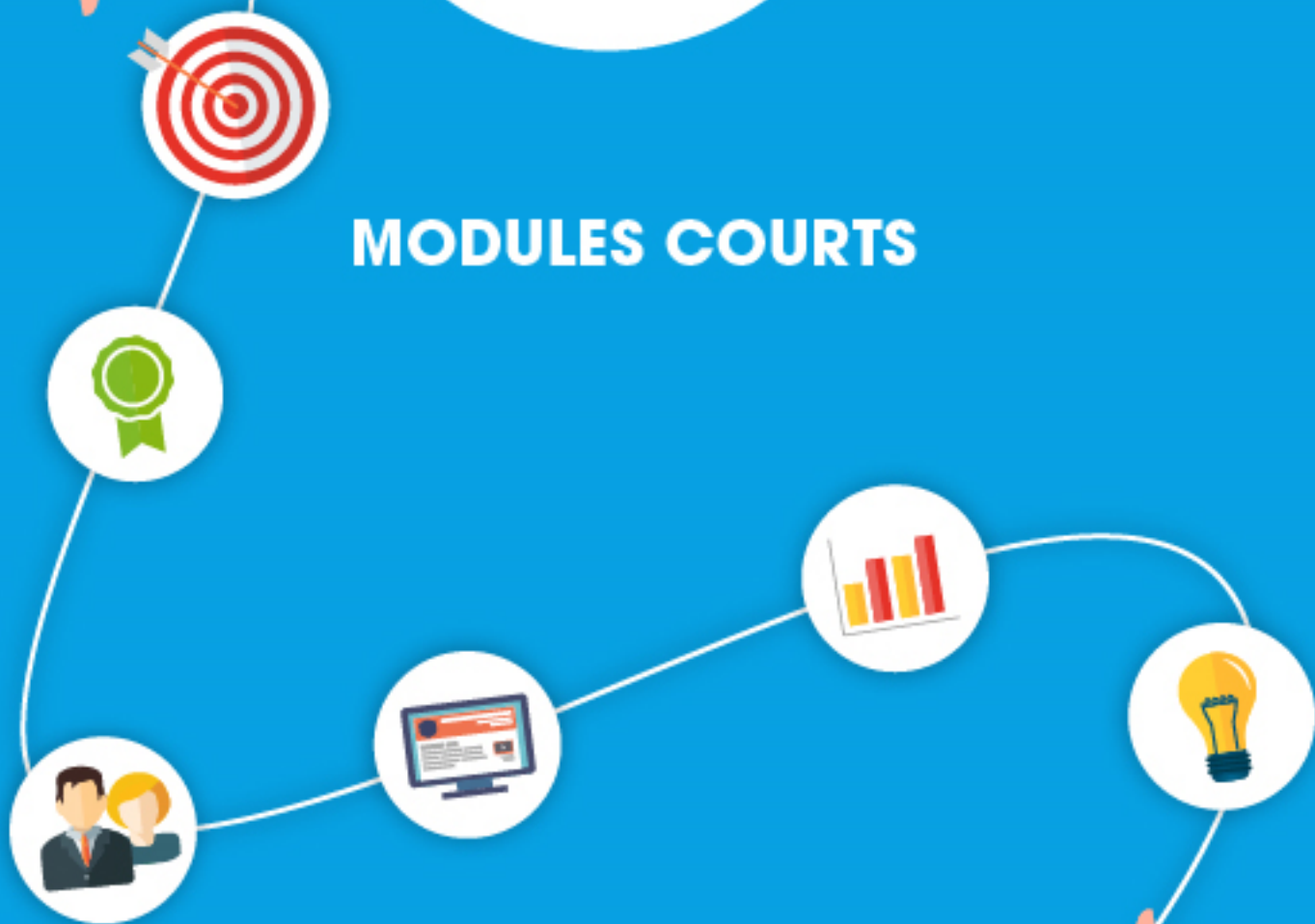
Satisfaction : 3,7 / 4

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





MODULES COURTS





MODULES COURTS

**RESSOURCES HUMAINES
MANAGEMENT**



Protection sociale de l'entrepreneur et de son conjoint

Objectifs de la formation

- Comprendre et maîtriser sa protection sociale
- Appréhender les principes de base du régime obligatoire et complémentaire
- Connaître les possibilités de couverture en fonction de son statut
- Anticiper les difficultés financières liées à un problème de santé
- Appréhender le statut de son conjoint

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Protection sociale du chef d'entreprise

- L'organisation de la protection sociale obligatoire des indépendants
- Préparer sa retraite
- Calculer les cotisations sociales obligatoires
- La complémentaire santé

Entrepreneurs, les risques que vous devez vous assurer

- Les risques auxquels l'entreprise est exposée :
 - les risques de responsabilité
 - la responsabilité civile professionnelle
 - les risques de dommages aux biens
 - la couverture des pertes d'exploitation
 - les assurances de véhicules
 - l'incapacité temporaire ou définitive d'un homme clé
 - les obligations de prévoyance prévues
- Les risques auxquels le dirigeant est exposé :
 - la maladie
 - l'accident du dirigeant
 - la responsabilité civile des dirigeants sociaux
 - la protection juridique du dirigeant
 - la perte d'emploi du dirigeant
 - le décès d'un associé

Modalités d'évaluation

- Le candidat sera en mesure d'expliquer le fonctionnement de sa couverture sociale
- Le candidat sait évaluer le montant de ses charges sociales prévisionnelles
- Le candidat peut comprendre l'étendue de ses droits et de celui de son conjoint
- Le candidat a défini l'étendue de ses risques et mis en place un plan d'action pour mieux les maîtriser

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

€ Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

9
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

Collectif Présentiel Distanciel



Comment bien choisir son statut juridique

Objectifs de la formation

- Etre capable d'identifier les différents statuts juridiques
- S'interroger quant aux avantages et conséquences des différents statuts

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les différentes formes d'entreprise

- L'entreprise individuelle et le régime de la microentreprise
- Les sociétés
- Caractéristiques des structures juridiques les plus fréquentes

Les différents statuts fiscaux

- Tva
- Comprendre et choisir son régime fiscal

Les différents statuts sociaux

- Comprendre et choisir son régime social
- Mesurer l'impact du choix de son statut

Les évolutions possibles et les modalités de changement

- Procédures à suivre
- Obligations légales

Modalités d'évaluation

- Le candidat peut commenter et expliquer les avantages d'un changement de statut juridique de son entreprise et en mesurer les impacts

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

**Tarif****Sur devis**

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

24
stagiaires
en 2022

**Satisfaction : 4,4 / 5**

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Collectif Présentiel Distanciel



Contractualiser mes relations professionnelles

Objectifs de la formation

- Maîtriser les bases du droit des contrats appliqué à la vie de l'entreprise
- Identifier les enjeux juridiques de la vente et de la prestation de service
- Rédiger les contrats nécessaires à son activité

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les fondamentaux des contrats

- La valeur des écrits (fax, mail, photocopie...)
- Le contrat, la loi des parties
- Le rôle du devis et de la facture
- Conflits entre conditions générales de vente/d'achat
- Lettre d'intention de commandes
- Obligation de conseil du vendeur
- Accord ou contrat cadre
- Sort des commandes passées hors du circuit
- La signature électronique

Négocier les obligations réciproques et les clauses essentielles

- Obligation de moyen ou de résultat
- Cahier des charges techniques ou fonctionnel

Que faire en cas d'inexécution ?

- Suspendre l'exécution de ses obligations, résolution, résiliation
- Pénalités, avantages, inconvénients

En pratique : rédaction d'un type de contrat en fonction des besoins de l'entrepreneur

- Conditions générales de vente
- Conditions générales d'utilisation
- Contrats de prestations de service
- Cahier des charges
- Convention des partenariats
- Contrats de dépôt vente
- Règlement intérieur

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de recenser l'ensemble des contrats liant son entreprise et d'en mesurer les impacts
- Le candidat réalise un plan d'action pour maîtriser l'étendue de ses engagements et le cas échéant, renégocier certains engagements
- Le candidat a établi les éléments fondateurs des contrats qu'il va utiliser dans le cadre de son activité

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

5 stagiaires en 2022



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





MODULES COURTS
GESTION / COMPTABILITÉ
/ FISCALITÉ



Comptabilité et analyse financière : comment optimiser la rentabilité de mon entreprise

Objectifs de la formation

- Appréhender les fondamentaux de la comptabilité générale
- Comprendre la logique du compte de résultat et du bilan
- Gérer sa trésorerie
- Réaliser un diagnostic financier
- Interpréter les principaux ratios
- Évaluer la santé financière de l'entreprise à la lecture de ses documents comptables

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les fondamentaux de la comptabilité générale

- Comprendre la logique comptable
- Notion d'exploitation : produits, charges
- La chaîne comptable : les journaux, les comptes, la balance, le grand livre
- Les états comptables : le compte de résultat, le bilan, l'annexe

Lire et analyser un bilan et un compte de résultat

- Lire et interpréter le bilan
- Les rubriques de l'actif et du passif
- Lire et interpréter le compte de résultat
- Définir le lien entre le bilan et le compte de résultat
- Le seuil de rentabilité

Bien gérer sa trésorerie

- D'où provient la trésorerie ?
- Prévoir les besoins en trésorerie
- Elaborer et gérer son plan de trésorerie
- Les possibilités de négociation avec son banquier

Les fondamentaux du contrôle de gestion

- Comprendre la logique financière de son entreprise
- Apprendre à calculer son prix de revient
- Suivre les réalisations et analyser les écarts

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de faire une lecture des principales parties du bilan et de faire des recommandations
- Le candidat sait interpréter les principaux éléments en repérant les éventuelles problématiques et/ou les points positifs
- Le candidat reconnaît les éléments constitutifs du Compte de Résultat
- Le candidat est en mesure de faire des propositions argumentées pour améliorer le résultat
- Le candidat sait identifier les éléments nécessaires pour calculer les principaux ratios.
- Le candidat sait calculer et interpréter les ratios fondamentaux pour suivre son entreprise
- Le candidat maîtrise les composantes de la trésorerie de son entreprise et peut expliciter les actions pouvant l'impacter (maîtrise des délais clients fournisseurs, gestion des stocks et mobilisation du poste clients)

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

62 stagiaires en 2022



Satisfaction : 4,5 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





MODULES COURTS

**DIGITAL / NOUVELLES
TECHNOLOGIES /
INFORMATIQUE / RÉSEAUX
SOCIAUX**



Les essentiels de l'ordinateur, utiliser internet et sa messagerie électronique

Objectifs de la formation

- Acquérir le vocabulaire et les compétences de base à l'utilisation d'un ordinateur
- Savoir naviguer sur le Web, rechercher efficacement, utiliser un formulaire
- Se familiariser avec l'utilisation, les règles et les usages du courrier électronique



Public

- Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès

Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Comprendre les concepts de base

- Comprendre le fonctionnement d'un ordinateur
- Les principaux composants : processeur, mémoire vive, disque dur, périphériques
- Identifier le rôle du système d'exploitation

Travailler dans l'environnement de son système d'exploitation

- Se repérer dans l'environnement
- Le bureau, la barre des tâches, les fenêtres
- Gérer les tâches : ouvrir, fermer un programme
- Passer d'une application à une autre
- Organiser son poste de travail
- Créer et organiser ses dossiers
- Copier, déplacer, renommer, supprimer des fichiers

Découvrir internet et naviguer sur le web

- Vocabulaire spécifique à internet
- Présentation des protocoles : web, email, FTP, autres
- Recherches efficaces sur Internet
- Les différents types de moteurs et annuaires de recherche généralistes

Utiliser sa messagerie électronique

- Principe de la messagerie électronique
- Utilisation efficace et pertinente de la messagerie électronique
- Créer et envoyer un Email simple, consulter sa boîte de réception, répondre, faire suivre
- Joindre un document de manière à ce qu'il puisse être lu ou afficher par le destinataire,
- Utiliser les confirmations de réception ou de lecture
- Travailler la mise en forme
- Comprendre les classements en indésirables
- Constituer et utiliser un répertoire de contacts

Modalités d'évaluation

- Le candidat connaît le vocabulaire de bases de l'informatique
- Le candidat sait se repérer sur son ordinateur
- Le candidat sait créer et organiser des dossiers
- Le candidat sait créer et organiser ses fichiers
- Le candidat sait réaliser une recherche sur internet
- Le candidat dispose d'une messagerie électronique et est en capacité d'envoyer et de recevoir des messages.
- Le candidat est en mesure d'optimiser l'organisation et la gestion de sa boîte mail.

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

3
stagiaires
en 2021



Satisfaction : 5 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Créer mon site internet sous wordpress niveau 1

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux d'une présence sur le web
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine
- Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce
- Analyser le trafic de son site

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Disposer d'une identité visuelle de son entreprise et de supports existants



Durée de la formation

4 jours / 28 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès

Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Introduction à internet

- Vocabulaire spécifique à Internet
- Types de sites internet
- Recherches efficaces sur Internet : les différents types de moteurs et annuaires de recherche généralistes
- Recherches par mots, expressions clefs, syntaxe, trucs et astuces pour obtenir des résultats pertinents
- Les tendances du web

Avant de créer son site

- Comprendre le vocabulaire technique
- Cahier des charges
- Contraintes légales
- Préparation des contenus
- Présentation et initiation aux outils de création de Site Internet
- Ecueils à éviter etc.

Créer un site web vitrine sur WordPress

- Déposer un nom de domaine
- Trouver un hébergeur pour son site
- Définir l'arborescence
- Les différents types de contenus
- Compléter et enrichir le site web
- Administrer le site à plusieurs

Analyser le trafic

- Installation d'un traqueur
- Analyse des mots-clés et expressions performantes
- Statistiques et indicateurs de performance
- Mettre en place des tableaux de bords décisionnels

Modalités d'évaluation

- Le candidat a établi le cahier des charges de son site en intégrant les contraintes légales
- Le candidat sait réaliser son site vitrine
- Le candidat sait compléter et enrichir son site au travers des diverses fonctionnalités existantes
- Le candidat sait interpréter et analyser les divers indicateurs de performance et mettre en place d'éventuelles actions correctives

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

76 stagiaires en 2022



Satisfaction : 4,5 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





Créer mon site internet sous wordpress niveau 2

Objectifs de la formation

- Analyser les problématiques qu'un site web peut rencontrer.
- Débugge d'un site web.
- Etre capable de sécuriser son site internet.
- Mettre en place une sauvegarde du site et de sa base de données.
- Intégrer une gestion de ses réseaux sociaux sur son site.
- Créer une page sécurisée.
- Concevoir des mises en page avancées.

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Savoir se servir d'un ordinateur et d'internet
- Avoir un site créé à partir du CMS WordPress, en être l'administrateur et disposer des codes d'accès à l'interface d'administration



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

État des lieux

- Analyser, lister les problématiques du site déjà mis en place lors de la session de niveau 1

Correction des bugs et des éléments du site non mis en place

- Mise en page avancée.
- Les formulaires.
- Les catégories d'articles.
- Création et mise en forme des articles.
- Mise à jour des éléments de Wordpress.

Sécurité du site Web

- Création d'une page de contenu dynamique sécurisée.
- Sécuriser et manipuler le site.
- Sauvegarde et restauration de la base de données.
- Automatisation des sauvegardes WordPress.

Administrer le site à plusieurs

- Créer des utilisateurs.
- Gérer les droits d'accès avancés.

Analyser le trafic SEO

- Lister les défauts de référencement naturel avec le module Yoast SEO

Modalités d'évaluation

- Le candidat est capable de mettre en action des corrections techniques liées à son site web
- Le candidat sait se prémunir des attaques extérieures
- Le candidat connait le lien entre les réseaux sociaux et son site web

Méthodes pédagogiques :

Explications théoriques par le formateur
Mise en pratique par le stagiaire

Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

5
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Maîtriser et faire vivre mes réseaux sociaux

Objectifs de la formation

- Mesurer les enjeux des usages du digital et des médias sociaux par les clients
- Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur mode de fonctionnement
- Acquérir les fondamentaux et mesurer l'importance de l'e-réputation

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Identifier les nouveaux usages du digital

- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme
- Les internautes acteurs de leur communication
- Définir le vocabulaire et les notions couramment utilisés dans les réseaux sociaux

Panorama des médias sociaux

- Définition, usages et chiffres-clés des réseaux et médias sociaux : Facebook, Instagram,
- Blogs, wikis : quels usages pour son entreprise ?

Utiliser les réseaux et les médias sociaux

- Facebook
- Instagram

L'e-réputation et la veille en ligne

- Définitions : identité numérique, personal branding et e-reputation
- L'importance du moteur de recherche
- Mettre en place un dispositif de veille
- Situations de crise et possibilités d'intervention
- Google my Business

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de mettre en place un plan d'action pour la mesure de son e-réputation
- Le candidat est en mesure de choisir le ou les réseaux sociaux le(s) plus adaptés(s) à son activité et d'optimiser son profil

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

€ Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

81 stagiaires en 2022



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

Etablir ma stratégie de RGPD

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel



Objectifs de la formation

- Comprendre les évolutions réglementaires et les enjeux du RGPD
- Identifier les impacts pour l'entreprise et son système d'information
- Préparer son plan d'actions de mise en conformité

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Comprendre le RGPD

- Définir les « Données à Caractère Personnel » et la nécessité de les protéger
- Objectif et périmètre du RGPD
- Les entreprises et les types de données concernés
- Les enjeux et les impacts pour l'entreprise
- Les impacts sur le système d'information de l'entreprise

Comprendre les nouveaux principes de protection des données

- Les nouvelles définitions introduites par le règlement européen
- Les nouveaux droits pour les personnes concernées
- Les risques juridiques et les sanctions qui pèsent sur l'entreprise
- Les nouvelles obligations pour le responsable des traitements et pour les sous-traitants
- Les nouvelles règles de gestion pour la Cybersécurité

Définir un plan d'actions pour se mettre en conformité

- La gouvernance des données, rôles et responsabilités
- La protection des données à caractère personnel
- Les actions à prévoir pour se mettre en conformité
- La démarche pour mettre en œuvre le plan d'actions

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'expliquer le RGPD
- Le candidat est en mesure d'expliquer les nouveaux principes de protection des données
- Le candidat est capable de définir un plan d'action pour la mise en conformité de son entreprise

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

10
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,9 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





Maitriser mon compte Instagram – niv 1

Objectifs de la formation

- Maîtriser l'administration et la gestion du compte Instagram animé par l'établissement
- Utiliser Instagram comme levier pour générer des leads en « naturel »
- Définir une stratégie pertinente sur Instagram
- Connaître les bonnes pratiques sur Instagram et éviter les erreurs pénalisantes
- Maîtriser les outils indispensables pour publier du contenu sur Instagram

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Détenir un smartphone ou une tablette



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès

Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Introduction au « picture marketing »

- Définition et objectifs du « picture marketing »
- Avantages du « picture marketing »
- Le marketing sur Instagram.

Instagram : pour qui, pourquoi et comment ?

- Présentation d'Instagram
- Chiffres-clés
- Comprendre l'algorithme
- Les types d'interactions
- Bonnes et mauvaises pratiques

Créer un compte Instagram

- Tour du tableau de bord
- Comment bien choisir un nom d'utilisateur
- Quel type de photo de profil
- Comment rédiger une biographie efficace
- Convertir un profil personnel en profil professionnel
- Pourquoi et comment construire un feed harmonieux
- Créer ou optimiser son compte Instagram
- Paramétrer son compte
- Sécuriser son compte

Définir sa ligne éditoriale

- Les contenus qui fonctionnent
- Astuces pour déterminer votre contenu et sélectionner vos sujets
- Comment mettre en place un calendrier éditorial
- Définir son calendrier éditorial à partir d'un calendrier marketing

Les types de publications sur Instagram

- Publication sur le fil d'actualité
- Story
- Story à la une
- Vidéo IGTV
- Reel
- Guide
- Live
- Créer chaque type de publication

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'administrer et gérer le compte Instagram de son entreprise grâce aux connaissances acquises et aux indicateurs identifiés
- Le candidat est en mesure d'utiliser Instagram pour augmenter la visibilité de son entreprise

Méthodes pédagogiques

- Échanges d'expérience, formation, action participative, intégration de vos outils, résultats, pratiques, interrogations



Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

34
stagiaires
en 2021



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Maitriser mon compte Instagram – niv 2

Objectifs de la formation

- Augmenter l'engagement des publications
- Générer plus de leads qualifiés
- Optimiser sa stratégie de #
- Programmer ses publications
- Comprendre et utiliser les statistiques pour booster sa visibilité
- Faire de la publicité
- Vendre sur Instagram

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Détenir un smartphone ou une tablette
- Avoir un compte Instagram pro



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Augmenter la portée et l'engagement des publications

- Comment rédiger des posts qui vont générer plus d'interactions
- Choisir le bon moment pour publier
- Respecter la charte graphique d'Instagram
- Bien utiliser les filtres

Maximiser ses résultats

- Utilisation des lives
- Miser sur les stories
- Trier ses abonnements et ses abonnés
- Réponses aux commentaires et messages
- Miser sur les stories et les réels
- Stratégie de # hashtags
- Lister les # pertinents pour votre activité et les trier en fonction de leur densité
- Créer un groupe de # pour un événement précis (défini le jour de la formation)

Comprendre et utiliser les statistiques Instagram

- Déchiffrer les statistiques de votre compte
- Les statistiques indispensables de votre compte

Diffuser et programmer du contenu avec Creator Studio

- Tour des fonctionnalités de Creator Studio
- Évolution de l'outil
- Programmer des publications pour le feed
- Créer une story

Faire de la publicité sur Instagram

- Formats
- Emplacements
- Budget
- Performance
- Créer une publicité (simulation)

Vendre sur Instagram

- Présentation d'Instagram shopping
- Éligibilité
- Activation
- Tagguer des produits dans les publications
- Sticker de shopping dans les stories

Modalités d'évaluation

- Le candidat est capable de développer et assurer la pérennité de sa page Instagram

Méthodes pédagogiques

- Échanges d'expérience, formation, action participative, intégration de vos outils, résultats, pratiques, interrogations



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

31
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Maitriser son compte Facebook - niv 1

Objectifs de la formation

- Maîtriser l'administration et la gestion du compte Facebook animé par l'établissement
- Utiliser Facebook comme levier pour générer des leads en « naturel »
- Définir une stratégie pertinente sur Facebook
- Connaître les bonnes pratiques sur Facebook et éviter les erreurs pénalisantes
- Maîtriser les outils indispensables pour publier du contenu sur Facebook

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Détenir un smartphone ou une tablette



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Identifier les nouveaux usages des réseaux sociaux

- Rappel et courte présentation des principaux réseaux sociaux
- Facebook : encore pertinent en 2021 ?
- Le marketing sur Facebook.
- Pourquoi choisir la régie publicitaire Facebook

Facebook : pour qui, pourquoi et comment

- Présentation de Facebook
- Chiffres-clés
- Comprendre l'algorithme
- Les différents types de publication
- Les types d'interactions

Créer un compte Facebook

- Tour du tableau de bord
- Créer ou optimiser sa page Facebook
- Paramétrer et configurer sa page en fonction de son activité
- Lier sa page Instagram

Stratégie sociale : vers le recrutement « naturel » de fans

- Les appels à l'action
- Les lives
- Les groupes

Diffusion de contenu : Creator Studio

- Manipulation de Créateur Studio
- Programmer et optimiser ses posts

E-réputation, les bonnes pratiques

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'administrer et gérer le compte Facebook de son entreprise grâce aux connaissances acquises et aux indicateurs identifiés
- Le candidat est en mesure d'utiliser Facebook pour augmenter la visibilité de son entreprise

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

36
stagiaires
en 2021



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Maitriser son compte Facebook - niv 2

Objectifs de la formation

- Optimiser son profil et sa page Facebook
- Créer du contenu engageant
- Utiliser Facebook comme levier pour générer des leads
- Savoir correctement utiliser les boost Facebook
- Mesurer & optimiser votre présence sur Facebook
- Comprendre l'intérêt de l'utilisation de l'outil « Business Manager » pour faire de la publicité

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Détenir un smartphone ou une tablette
- Avoir une page Facebook pro



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès

Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Optimiser son profil et sa page Facebook

- Profil et/ou page : quels bénéfices pour mon entreprise ?
- Adapter les descriptions et les images à son audience (optimisation)
- Créer des albums
- Réécrire les contenus existants pour les rendre plus professionnels
- Changer les images existantes pour les rendre plus impactantes
- Compléter les informations manquantes

Augmenter la portée et l'engagement des publications

- Comment rédiger des posts qui vont générer plus d'interactions (et exemples)
- Choisir le bon moment pour publier
- Respecter la charte graphique de Facebook
- Inviter les bons « amis » sur sa page
- Bien utiliser les lives
- Miser sur les stories

Booster ses publications

- Pourquoi booster une publication sur Facebook
- Quand et comment booster une publication avec le bon objectif et le bon ciblage
- Comment définir et utiliser son budget
- Suivre son boost
- Promouvoir son entreprise en local

Comprendre et utiliser les statistiques Facebook

- Facebook Insight : déchiffrer les statistiques de votre page
- Les statistiques indispensables de votre page
- Définir les meilleurs jours et heures de publication
- Identifier les contenus les plus pertinents

Business Manager : intérêt pour mon entreprise

- Avantages et inconvénients de Business Manager Facebook
- Fonctionnement de Business Manager Facebook
- Règles de la régie publicitaire
- Pénalités possibles et impacts sur votre entreprise

Modalités d'évaluation

- Le candidat maîtriser les techniques de publication afin de développer sa visibilité et sa communauté
- Le candidat est capable de mettre en place un plan d'action de communication sur Facebook

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

27
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Etre visible sur le net (SEO)

Objectifs de la formation

- Apprendre et appliquer les techniques pour améliorer le référencement de son site Internet

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Détenir un smartphone ou tablette
- Avoir un site créé à partir du CMS WordPress, en être l'**administrateur** et disposer des **codes d'accès** à l'interface d'administration



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les fondamentaux d'un bon référencement

- La performance technique : auditer son site et identifier les axes d'amélioration (outil Lighthouse)
- L'ergonomie : trouver le bon compromis entre UX Design et algorithmes Google
- Les mises à jour
- Le contenu et les mots clés
- Les backlinks et liens html
- L'engagement utilisateur
- Présentation et installation de la Google Search Console

Cas pratiques : améliorez votre référencement

- Identifiez les mots clés
- Les requêtes cibles et métadonnées
- Auditer ses médias (taille, nommage)
- Les balises H1, H2, H3...
- Le contenu : conseils de structuration
- Le responsive design
- Les extensions gratuites pour booster votre SEO : Yoast SEO, Jetpack, Akismet anti Spam et Autoptimize

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'appliquer des actions visant à améliorer le référencement de son site Internet

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif **Sur devis**

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

6
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

Collectif Présentiel Distanciel



Mettre en avant mes produits et services par l'image et la vidéo sur les réseaux sociaux

Objectifs de la formation

- Savoir créer du contenu impactant pour ses réseaux sociaux
- Connaître les techniques de prises de photos et vidéos en fonction de la cible
- Etre en mesure de faire un montage court sur son téléphone et de retoucher ses photos
- Connaître les principes de droits à l'image et de l'image

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Disposer d'un ordinateur



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

- Les rôles et l'impact de l'image et la vidéo dans la communication
- La bonne photo/vidéo en fonction du message et de la cible
- Créer un storytelling, un scénario
- Savoir diversifier ses images/vidéo pour rythmer sa communication
- Cadrer et composer une photographie/vidéo
- Optimiser la prise de vue avec son smartphone
- Créer une vidéo avec son smartphone
- Travailler la mise en scène
- Utiliser les outils et les applications de retouche d'image et de montage
- Connaître les principes de droits à l'image et de l'image
- Maîtriser les fonctionnalités vidéo des réseaux sociaux

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'organiser sa prospection et d'avoir les outils pour développer son portefeuille client

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

28
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



MODULES COURTS

**MARKETING /
COMMUNICATION/
DÉVELOPPEMENT
COMMERCIAL**



Fondamentaux du marketing, exploiter une base de données clients

Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux du marketing
- Identifier l'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients
- Constituer et exploiter une base de données clients, cibler les actions et en mesurer les retours

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Fondamentaux du marketing

- Le Marketing : Définitions et utilité (missions, démarche, outils)
- Analyse de son environnement, de la concurrence et des publics-cibles (segmentation, positionnement, stratégies produit)
- Réalisation d'un plan marketing (structure et démarche)

L'intérêt de l'utilisation d'un fichier clients

- Fichier clients/prospects : Intérêt
- Déterminer la valeur client : principaux indicateurs, critères de loyauté client
- Les informations clients, levier de performance pour l'entreprise : repérer les cibles et définir le plan d'actions commerciales
- Le cadre juridique : le RGPD et la CNIL

Les sources préexistantes pour constituer un fichier clients

- Extraire les informations de sa comptabilité ou de son logiciel de facturation
- Récueillir les données (Pages jaunes, Kompass, sites Internet, etc.)
- Acheter ou louer des fichiers : routeurs

Constituer et exploiter sa base de données clients

- Définitions des besoins
- Définitions des données et typologies

Exploiter – l'importance de faire vivre sa base de données clients

- L'entretien et le nettoyage de sa base
- Dé doublement et déduplication
- Les clés d'enrichissement de la base de données efficacement sa base de données

Du fichier clients au CRM

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité d'analyser son environnement, de définir son positionnement, ses cibles et de mettre en place une stratégie marketing
- Le candidat réalise un plan marketing
- Le candidat sait comment procéder pour se constituer un fichier clients et le faire vivre
- Le candidat connaît différentes solutions de CRM existants sur le marché.

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

3
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Prospecter sans démarcher

Objectifs de la formation

- Apprendre à créer une stratégie de prospecter
- Etre en mesure de créer du contenu pour attirer et fidéliser des futurs clients

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Comprendre le fonctionnement d'une campagne de prospection

- Les enjeux
- Les outils
- Les tendances actuelles

Clarifier le positionnement de son offre

- Les attentes clients
- La concurrence
- La différenciation de son offre
- La création de valeur
- Cibler ses futurs clients et prospects

Optimiser la présentation de son offre commerciale

- L'argumentation et argumentaire commercial
- Caractéristiques, avantages, bénéfices
- Le pitch commercial

Construire une stratégie de prospection

- Objectifs et organisation globale
- Le plan d'action stratégique
- Outils de suivis et tableaux de bord
- Analyser les résultats
- Les mesures correctives

Mettre en place les outils de prospection hors démarchage

- Inbound marketing
- Marketing automation
- Lead nurturing
- E-mail marketing

Faire de son site internet une machine à prospects

- Attirer (curieux, visiteurs)
- Convertir (prospect, lead)
- Conclure (client)
- Fidéliser (ambassadeur)

Savoir organiser et piloter sa prospection

- Mettre en place des indicateurs
- Les outils d'analyse et suivi de conversion
- Construire un tableau de bord

Connaitre loi et la législation sur la prospection

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'organiser sa prospection et d'avoir les outils pour développer son portefeuille client

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

€ Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

6
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Faire vivre mon point de vente

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux et les intérêts du merchandising dans la vente de produits ou services.
- Maîtriser les techniques opérationnelles de merchandising sur un point de vente.
- Intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale du point de vente.
- Faire du point de vente un véritable levier de croissance et un lieu de vie.
- Construire des solutions merchandising simples et efficaces pour atteindre ses objectifs.
- Mettre en scène ses produits pour séduire le shopper et déclencher l'achat

Public

- Tout public

Pré-requis

- L'apprenant travaille ou va travailler dans un point de vente.
- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 12 heures

10,5 h collectif + 1,5h individuel en boutique



Lieux de la formation

**Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès**

Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Situer et organiser le merchandising : comprendre le concept

- Définition : la règle des 5B
- La stratégie merchandising de mon point de vente
- Rôle et objectifs du merchandising
- Merchandising producteur et distributeur

S'approprier les techniques d'implantation du point de vente

- Zone de chalandise et comportement du consommateur
- Le plan de masse et règles d'organisation point de vente
- Le sens de circulation client et les univers de vente
- Assortiment et stock adapté sur le point de vente

Optimiser l'aménagement du point de vente

- Mobiliers de présentation
- Linéaires et part de linéaire
- Facing et clés de répartition
- Présentation des produits et saisonnalité de l'offre
- Les techniques de présentation de l'offre

Maîtriser l'animation du point de vente

- Mise en avant
- Promotion et présentation
- PLV et matériels visuels
- Animation et temps forts du point de vente
- Le cross merchandising et la vente additionnelle

Savoir effectuer un contrôle Merchandising

- Nécessité du contrôle et des indicateurs
- Méthodes et calculs métrage et rentabilité
- Application et suivi

Modalités d'évaluation

- Le candidat maîtrise les techniques de merchandising sur son point de vente
- Le candidat est capable d'intégrer le merchandising dans la stratégie commerciale de son point de vente

Méthodes Pédagogiques :

- Trainings (ateliers, cas pratiques) sur les potentiels d'une marque, enseigne, le rôle des catégories produit, l'optimisation d'une organisation et des techniques de merchandising.
- Des travaux sur des marchés variés : banque, alimentaire, optique, textile.



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

**8
stagiaires
en 2021**



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

Créer et harmoniser son identité visuelle

Objectifs de la formation

- Apprendre à créer son logo
- Etre en mesure de créer et appliquer son identité visuelle sur ses différents supports de communication

Cette formation est disponible en mode :

Collectif Présentiel Distanciel



Public

- Tout public



Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Avoir fait sa stratégie de communication



Durée de la formation

3 jours / 21 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Comprendre ce qu'est une identité visuelle

- Distribution du lexique Pro
- La valeur ajoutée d'une belle identité visuelle travaillée
- Zoom sur les éléments qui composent l'identité visuelle

Les étapes pour réaliser mon logo

- Définir son positionnement, concurrence, cible
- La structure d'un logo (couleur, forme, typo...)
- Définir sa charte graphique pour harmoniser tous vos supports de communication

Comment réaliser sa carte de visite

- Composition d'une carte de visite
- Démonstration et mise en pratique

Comment réaliser sa page facebook en harmonie avec sa charte graphique

- Format couverture photo de profil, ajouter son logo
- Harmoniser sa couverture, règle, hiérarchisation,
- Démonstration : création couverture, utilisation illustrator

Dessiner son logo

- Choisir sa typo
- Définir ses couleurs
- Utilisation du logiciel

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de décliner son identité visuelle propre à son entreprise et d'avoir un logo finalisé

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

63
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,6 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





Etablir ma stratégie globale de communication

Objectifs de la formation

- Connaître les fondamentaux de la communication
- Choisir une documentation adaptée en fonction de la cible visée
- Rédiger pour mieux délivrer son message
- Concevoir ses premiers outils de communication

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

3 jours / 21 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les étapes d'une bonne communication

La stratégie de communication

- Définition de la communication
- Définition de la stratégie de communication
- Les avantages de la mise en place d'une stratégie
- Pouvoir planifier : plan de communication

Stratégie marketing mix

- Définition + pourquoi un marketing mix
- Produit, prix, place ou distribution, promotion

Réalisation de sa stratégie de communication

- Analyse et diagnostic
- Cible
- Mon positionnement
- Mes objectifs de communication

L'importance de son identité visuelle

- Définition de la communication visuelle
- La structure du logo (typo, couleur, forme...)

Les différents supports de communication

- Les supports print
- Les supports web

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en capacité de proposer des éléments de communication distinctifs
- Le candidat est en mesure d'adapter sa communication et son message en fonction des différentes cibles identifiées
- Le candidat a identifié les moyens de communication adaptés selon la cible visée
- Le candidat connaît les conditions de mise en œuvre et de diffusion d'une newsletter
- Le candidat est en capacité de mesurer l'impact de la newsletter

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices

Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

84
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



Construire ma méthode de prospection

Objectifs de la formation

- Les enjeux de la relation client : apprendre à fonctionner au méthodique et non à l'intuitif.
- Construire son argumentaire en prospection téléphonique ou en prospection terrain
- Traiter les objections
- Conclure un entretien

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

1 jour / 7 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Les enjeux de la relation client : apprendre à fonctionner au méthodique et non à l'intuitif

- Définir le canal de prospection adapté à sa démarche de prospection
- Utiliser sa voix dans la conduite des entretiens
- Interpréter la communication non verbale
- Gérer son état émotionnel et perfectionner son comportement

Construire son argumentaire en prospection téléphonique ou en prospection terrain

- Différencier chaque étape d'un argumentaire
- Réaliser un entretien découvert efficace

Traiter les objections

- Anticiper les objections grâce à l'argumentation
- Identifier la réponse ou le traitement de l'objection

Savoir conclure un entretien

- Conclure un entretien avec un prospect par une prise de RDV

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure d'appliquer les techniques pour mener efficacement une prospection téléphonique

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Simulation d'entretien
- Quizz



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

21
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,7 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr





Etablir ma stratégie commerciale

Objectifs de la formation

- Connaître l'importance de la relation client
- Identifier ses points forts et ses points de vigilance en situation de négociation
- Adopter la bonne posture pour atteindre son objectif tout en préservant la qualité de la relation
- Préparer ses négociations avec efficacité

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès
Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Phase de préparation

- Savoir préparer sa vente
- Préparer l'entretien de vente
- Réussir l'entretien de vente

Le contact

- Installer un bon climat propice à la vente
- Se préparer physiquement et psychologiquement

Connaître

- Maîtriser la phase de découverte client
- Découvrir les informations pertinentes

Convaincre

- Créer son argumentation de vente
- Décrypter et traiter les objectifs
- Négocier avec son client
- Comprendre les types de négociation
- La relation win win

Conclure

- Engager le client à signer

Fidéliser

- Cerner les enjeux de la relation client
- Faire des réclamations un levier de satisfaction

Modalités d'évaluation

- Le candidat est en mesure de mener un entretien de négociation avec un prospect ou un client en prenant en compte l'ensemble des aspects constituant une relation commerciale gagnante

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques
- Quizz



Tarif

Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

12
stagiaires
en 2022



Satisfaction : 4,9 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



MODULES COURTS
AUTOENTREPRENEURIAT



Maîtriser mon auto entreprise

Objectifs de la formation

- Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise
- Comprendre les mécanismes juridiques, comptables, sociaux et fiscaux liés à ce régime
- Piloter l'activité et suivre les indicateurs commerciaux, administratifs et financiers de sa micro entreprise

Public

- Tout public

Pré-requis

- Parler, lire et écrire le français
- Calculer les 4 opérations de base en mathématiques
- Utiliser couramment les outils bureautiques
- Avoir créé ou vouloir créer son autoentreprise



Durée de la formation

2 jours / 14 heures



Lieux de la formation

Narbonne
Cabestany
Nîmes
Alès

Bagnols sur Cèze



Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

Programme

Introduction au régime de la micro-entreprise

- Comprendre les termes employés : faut-il dire micro ou auto entreprise ?
- Statut ou régime, quelle différence ?
- Comprendre quels sont les acteurs et leur rôle autour de l'activité de l'autoentrepreneur
- L'inscription obligatoire au RC, comment faire ?

Maîtriser le fonctionnement de l'autoentreprise

- Suivi des obligations de l'autoentrepreneur
- Tenue de la comptabilité de son autoentreprise
- Organisations administratives
- Déclaration des revenus, comment payer ses impôts (prélèvement libératoire) et prélèvement à la source : comprendre le fonctionnement et savoir faire le bon choix
- Suivi de l'activité, tableaux de suivi de l'activité chiffrée : tableau de trésorerie pour piloter au quotidien

Bien équiper son entreprise

- Comprendre l'importance d'un logiciel de facturation
- Acquérir les compétences pour rédiger les mentions importantes sur une facture (conditions de recouvrement / les frais de recouvrement sont à la charge du client)
- Savoir établir un contrat de prestation ou conditions générales de vente
- Comprendre comment prendre un bail commercial, choisir mon local professionnel
- Comprendre comment emprunter avec une banque quand on est autoentrepreneur. Savoir quels documents présenter

Modalités d'évaluation

- Quiz amont : pour tester son niveau de connaissances
- Quiz aval : pour valider les acquis de la formation et formaliser sa progression
- Le candidat a identifié les actions correctives à mettre en place pour assurer le bon fonctionnement de l'entreprise

Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices



Tarif Sur devis

Plusieurs possibilités de financement, rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis

91 stagiaires en 2022



Satisfaction : 4,8 / 5

Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr



NOS PRINCIPAUX FINANCEURS ET PARTENAIRES

Nos prestations sont généralement financées par des acteurs publics et parapublics dans le cadre d'appels d'offre, d'appels à projet ou de mises en concurrence.



Pour toute information complémentaire contactez nous ! 08 06 11 03 22 / contact@bge-lc.fr

