



Formation Marketing Digital

(Certification enregistrée au Répertoire Spécifique des certifications et habilitations par arrêté officiel en date du 26.03.2018, n° 3425 / Certification inscrite à la liste nationale des formations éligibles au CPF (LNI). Code CPF : 235541)

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de **Community Manager**, **Chef de projet digital**, **Chargé de communication digitale**
- Concevoir une stratégie digitale permettant d'optimiser ses actions pour développer sa visibilité et son efficacité sur le web
- Etre capable de mesurer et d'analyser les indicateurs de performance pour ajuster les résultats et développer l'efficacité des actions marketing
- Etre capable d'adapter le modèle organisationnel de l'entreprise aux évolutions digitales et ainsi développer leur performance et leur croissance sur les différents canaux de communication et de distribution

PROGRAMME

Module 1 La communication

Culture de la communication, conseil et relation annonceur, journalisme et relations presse et le **community manager** définition, métiers, missions, compétences, rémunérations, en agence ou chez l'annonceur

Module 2 Les outils de stratégie digitale

Réseaux sociaux : SWOT, potentialités et caractéristiques, configurations à usage professionnel, espace personnel, outils et recherches de carnet d'adresses, stories / Facebook, twitter, instagram, LinkedIn, Youtube, Snapchat, TikTok, Dailymotion, Vimeo, Pinterest, outils collaboratifs : blogs, wikis, flux RSS

Module 3 Mise en œuvre de la stratégie et analyse de la performance

Sources d'informations et curation,
Veille et e-réputation : outils Alerti, Google Alerts, Socialmention, Mention, Netvibes, Notify, Talkwaker, Organisation et planification, Ligne éditoriale : plan d'animation, stratégie social media, Audit digital : analyse qualitative et quantitative des réseaux sociaux KPI, Campagnes publicitaires : différents formats, identifier les influenceurs, newsletter

Module 4 Développement et optimisation de la présence sur le web

Communautés, Organiser un événement pour fédérer une communauté, Animer une campagne avec un discours de marque, Rédaction web

AUCUN PRÉ-REQUIS

Différents formats :

A distance
En présentiel
Alternance

Financement :

CPF
Pôle Emploi
E2C (Région)
Auto-financement (3x)

Admission sans disposition particulière

Tout public

 120 heures

€ 1560€ (+120€ coût certification)

Rythme adapté à chacun

Locaux accessibles aux personnes en situation de handicap

Nous invitons les personnes en situation de handicap à nous contacter pour une prise en charge spécifique et adaptée

100% DE RÉUSSITE

(POSSIBILITÉ DE REPASSER SANS FRAIS LES ÉVALUATIONS)

Modalités pédagogiques et d'évaluation :

Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

17-19 impasse Jeanne Marlin
06300 Nice

contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66



Formation Gestion de projet

(Certification enregistrée à l'Inventaire de la Commission Nationale des Certifications Professionnelles par décision de la Commission plénière du 26 mars 2018 , n° 3419 / Certification inscrite à la liste nationale des formations éligibles au CPF (LNI). Code CPF : 230066)

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de Chef de projet, Coordinateur, Manager ou Producteur et Organisateur d'événements
- Être capable d'établir une planification structurée et optimisée du projet en corrélant et équilibrant les facteurs qualité, coût et délais
- Être capable de structurer méthodiquement et progressivement le projet pour atteindre l'objectif fixé

PROGRAMME

Module 1 Cadrage et élaboration du cahier des charges du projet

Élaborer et rédiger le cahier des charges fonctionnel pour préciser le périmètre d'intervention contractuel et réaliser son macro-chiffrage avec les différents acteurs et prestataires à mobiliser.

Module 2 Pilotage du projet

Assurer le lancement du projet en veillant à mettre en œuvre les différentes tâches, en fonction de leurs durées respectives, (et) de leurs contraintes, pour les activer dans une organisation générale maîtrisée.

Module 3 Management de l'équipe projet

Réguler l'équipe projet en adaptant les rôles et responsabilités de chacun pour assurer le déroulement optimal du projet.

Module 4 Communication autour du projet

Élaborer les différents rapports de suivi et d'évaluation du projet en utilisant les techniques de communication écrite et de visualisation des données pour relayer les informations sur celui-ci.

AUCUN PRÉ-REQUIS

Différents formats :

A distance
En présentiel
Alternance

Financement :

CPF
Pôle Emploi
E2C (Région)
Auto-financement (3x)

Admission sans disposition particulière

Tout public



120 heures



1560€ (+120€ coût certification)

Rythme adapté à chacun

Locaux accessibles aux personnes
en situation de handicap

Nous invitons les personnes en situation
de handicap à nous contacter pour
une prise en charge spécifique et adaptée

100% DE RÉUSSITE

(POSSIBILITÉ DE REPASSER SANS FRAIS LES ÉVALUATIONS)

Modalités pédagogiques et d'évaluation :

Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

17-19 impasse Jeanne Marlin
06300 Nice

contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66



Formation Management de proximité

(Certification enregistrée à l'Inventaire de la Commission Nationale des Certifications Professionnelles par décision de la Commission plénière du 26 mars 2018, n° 3421 / Certification inscrite à la liste nationale des formations éligibles au CPF (LNI). Code CPF : 230069)

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de **Manager, Responsable de groupe, d'unité, de secteur, de service, Consultant en management**
- Être capable d'être au cœur de l'action et ainsi pouvoir organiser et piloter l'activité tout en veillant à fédérer, motiver et maintenir la cohésion au sein de l'équipe
- Être capable de gérer l'activité de l'entreprise avec agilité, accompagner le développement d'une équipe et favoriser un management collaboratif pour l'harmonie du groupe

PROGRAMME

Module 1 Gestion opérationnelle de l'activité

Décliner les objectifs généraux en objectifs individuels et collectifs en veillant à ce qu'ils soient réalistes, réalisables et porteurs de sens pour fédérer l'équipe autour d'un projet commun.

Organiser l'activité à travers un plan d'action hiérarchisé des tâches à réaliser pour permettre à l'équipe l'atteinte des objectifs fixés.

Gérer avec agilité les imprévus et les risques pouvant survenir au cours de l'activité pour veiller à sa continuité et maintenir le niveau de performance attendu.

Module 2 Management des équipes

Identifier les caractéristiques individuelles de l'équipe au niveau des modes de comportements et des différences générationnelles pour obtenir une meilleure régulation et cohésion de groupe.

Conduire et animer des réunions en favorisant la participation collaborative des membres de l'équipe pour permettre l'émergence d'idées novatrices et renforcer le sentiment d'appartenance.

Gérer les situations et personnalités difficiles en veillant à adopter le comportement adéquat pour maintenir l'harmonie du groupe.

AUCUN PRÉ-REQUIS

Différents formats :

A distance
En présentiel
Alternance

Financement :

CPF
Pôle Emploi
E2C (Région)
Auto-financement (3x)

Admission sans disposition particulière

Tout public

 120 heures

 1560€ (+120€ coût certification)

Rythme adapté à chacun

Locaux accessibles aux personnes
en situation de handicap

Nous invitons les personnes en situation
de handicap à nous contacter pour
une prise en charge spécifique et adaptée

100% DE RÉUSSITE

(POSSIBILITÉ DE REPASSER SANS FRAIS LES ÉVALUATIONS)

Modalités pédagogiques et d'évaluation :

Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

17-19 impasse Jeanne Marlin
06300 Nice

contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66



Formation Techniques de vente

(Certification enregistrée à l'Inventaire de la Commission Nationale des Certifications Professionnelles par décision de la Commission plénière du 26 mars 2018, n° 3422 / Certification inscrite à la liste nationale des formations éligibles au CPF (LNI). Code CPF : 230070)

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de **Conseiller de vente, Attaché commercial ou Responsable Magasin**
- **Maîtriser les étapes de l'acte de vente, depuis la prospection commerciale jusqu'à la négociation finale qui aboutit à la signature du bon de commande**
- **Être capable de participer à l'essor du chiffre d'affaire de l'entreprise grâce à la connaissance des motivations des clients et à l'appréhension de nouveaux enjeux**

PROGRAMME

Module 1 L'organisation de la prospection commerciale

La gestion efficace de la prospection commerciale :

Déterminer le profil des prospects ciblés en s'interrogeant sur les secteurs ou acteurs susceptibles d'utiliser l'offre pour permettre une recherche d'informations optimisée.

La prospection téléphonique :

Réaliser une accroche percutante et personnalisée permettant d'asseoir sa crédibilité et éveiller l'intérêt du prospect.

Module 2 Les différentes étapes de l'entretien de vente

L'entretien de vente en face à face :

Utiliser les techniques de communication : d'écoute active, de reformulation et de questionnement pour obtenir toutes les informations nécessaires à une compréhension optimale du besoin et des motivations d'achat du prospect.

L'entretien de vente au téléphone :

Utiliser les techniques de vente similaires à l'entretien en face à face en veillant à être attentif à la maîtrise de sa communication à distance (voix, choix des mots, attitude) pour compenser le manque de contact direct.

Module 3 La négociation client

Négocier les marges commerciales de son offre en tenant compte de la réglementation du marché européen pour aboutir à un accord financier permettant la satisfaction des deux parties dans un principe de « gagnant-gagnant ».

AUCUN PRÉ-REQUIS

Différents formats :

A distance
En présentiel
Alternance

Financement :

CPF
Pôle Emploi
E2C (Région)
Auto-financement (3x)

Admission sans disposition particulière

Tout public

 120 heures

 1560€ (+120€ coût certification)

Rythme adapté à chacun

Locaux accessibles aux personnes
en situation de handicap

Nous invitons les personnes en situation
de handicap à nous contacter pour
une prise en charge spécifique et adaptée

100% DE RÉUSSITE

(POSSIBILITÉ DE REPASSER SANS FRAIS LES ÉVALUATIONS)

Modalités pédagogiques et d'évaluation :

Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

17-19 impasse Jeanne Marlin
06300 Nice

contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66



Formation Gestion de la relation client

(Certification enregistrée à l'Inventaire de la Commission Nationale des Certifications Professionnelles par décision de la Commission plénière du 26 mars 2018, n° 3423 / Certification inscrite à la liste nationale des formations éligibles au CPF (LNI). Code CPF : 230071)

OBJECTIFS

- Prétendre à une fonction de Responsable Service Consommateurs, Responsable de la Relation Clientèle, Responsable Service Client, Chargé de Clientèle, Responsable Fidélisation Clientèle, Customer Relationship Manager (CRM)
- Maîtriser les clés et outils permettant de développer la relation client grâce à l'organisation, la planification, la communication et la gestion de réclamations
- Être capable d'accentuer la personnalisation et l'individualisation de la relation client, de structurer et planifier les actions et préconisations, de développer les techniques de communications et de fidélisation et de gérer les insatisfactions clients

PROGRAMME

Module 1: Organisation optimisée de la relation client

Identifier le positionnement de l'entreprise dans son environnement concurrentiel et de sa marque pour analyser les attentes des clients liées aux produits et la marque.

Définir des indicateurs de performance du service client pour mesurer et établir un suivi de la satisfaction client permettant d'apporter des ajustements si nécessaire.

Module 2 : Développement d'une communication efficace au service de la qualité de la relation client

Établir une relation personnalisée et individualisée avec le client pour créer une proximité et développer un lien de confiance. Développer la communication multicanale, digitale ou non, pour maintenir un lien durable et améliorer « l'expérience client »

Module 3 : Gestion des insatisfactions clients

Identifier la problématique et le degré d'insatisfaction du client pour proposer rapidement une solution appropriée. Analyser les motifs de l'insatisfaction et les transformer en opportunités permettant d'accroître la qualité du service, des produits ou du parcours client dans une démarche constructive d'amélioration continue.

AUCUN PRÉ-REQUIS

Différents formats :

A distance
En présentiel
Alternance

Financement :

CPF
Pôle Emploi
E2C (Région)
Auto-financement (3x)

Admission sans disposition particulière

Tout public

 120 heures

€ 1560€ (+120€ coût certification)

Rythme adapté à chacun

Locaux accessibles aux personnes
en situation de handicap

Nous invitons les personnes en situation
de handicap à nous contacter pour
une prise en charge spécifique et adaptée

100% DE RÉUSSITE

(POSSIBILITÉ DE REPASSER SANS FRAIS LES ÉVALUATIONS)

Modalités pédagogiques et d'évaluation :

Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

17-19 impasse Jeanne Marlin
06300 Nice

contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66



Formation Management des Ressources Humaines

(Certification enregistrée à l'Inventaire de la Commission Nationale des Certifications Professionnelles par décision de la Commission plénière du 26 mars 2018, n° 3424 / Certification inscrite à la liste nationale des formations éligibles au CPF (LNI). Code CPF : 230072)

OBJECTIFS

- Avoir les clés et outils nécessaires au développement de l'employabilité, à la réalisation de la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences
- Être capable d'apporter à l'entreprise des moyens de perfectionnement pour son processus de recrutement afin d'obtenir l'intégration réussie du salarié avec de l'engagement, de la motivation et de la qualification pour valoriser l'image de marque de l'entreprise et de l'employeur et ainsi participer à l'essor de l'efficacité globale
- Prétendre à des fonctions managériales à responsabilités en ressources humaines

PROGRAMME

Module 1 Mise en œuvre des différentes étapes de recrutement et de l'intégration du salarié

Gestion du processus de recrutement

Identifier et analyser le besoin en déterminant précisément toutes les données relatives au poste à pourvoir et les contraintes associées mais également en tenant compte du contexte économique et organisationnel de l'entreprise pour permettre la réussite des prochaines étapes du processus.

Accueil et intégration du nouveau salarié

Élaborer un parcours d'intégration planifié remis aux membres de l'équipe pour réunir des conditions d'accueil favorable et renforcer la motivation du nouvel embauché.

Module 2 Développement de l'employabilité des salariés

Développement des compétences et des talents :

Définir des critères d'évaluation des compétences pour identifier le niveau de maîtrise et gérer le développement des compétences.

Gestion des carrières : Réaliser une synthèse des entretiens en répertoriant les besoins individuels pour déterminer le plan de formation et le budget prévisionnel.

Module 3 Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences

Définition et mise en œuvre d'un plan d'actions :

Le plan d'actions doit être associé à des objectifs clairs, alliant le niveau collectif de la gestion des ressources humaines et le niveau individuel pour accompagner le changement.

AUCUN PRÉ-REQUIS

Différents formats :

A distance
En présentiel
Alternance

Financement :

CPF
Pôle Emploi
E2C (Région)
Auto-financement (3x)

Admission sans disposition particulière

Tout public

 120 heures

€ 1560€ (+120€ coût certification)

Rythme adapté à chacun

Locaux accessibles aux personnes
en situation de handicap

Nous invitons les personnes en situation
de handicap à nous contacter pour
une prise en charge spécifique et adaptée

100% DE RÉUSSITE

(POSSIBILITÉ DE REPASSER SANS FRAIS LES ÉVALUATIONS)

Modalités pédagogiques et d'évaluation :

Suivi individualisé, possibilité d'échanger avec les formateurs, exercices pratiques et évaluation théorique à chaque fin de Module, 80% de réussite exigée pour passer au suivant, évaluation orale finale pour validation d'acquis.

17-19 impasse Jeanne Marlin
06300 Nice

contact@nice-success-school.com

04 93 07 03 66