



ESKALE

CATALOGUE 2025
FORMATIONS WEBMARKETING
COMMUNICATION DIGITALE & IA

www.eskale.fr

*Faites une pause,
on s'occupe de tout*

DEVENEZ **EXPERT DU WEB !**

ESKALE, en pointe des dernières tendances et technologies, vous transmet son savoir-faire à travers des formations misant sur la stratégie et l'efficacité. Dosage concret entre la théorie et la pratique, ESKALE vous permet de travailler directement sur vos problématiques et de repartir avec un maximum de pistes de travail.

Au plaisir de vous accueillir,

Karine Albanese
Présidente

> NOS FORMATS D'INTERVENTION



Nos formations peuvent être délivrées en inter ou intra entreprise.

FORMATIONS INTER-ENTREPRISE

Il s'agit de sessions planifiées, choisies dans notre catalogue, qui regroupent des personnes de différentes entreprises. Ces formations présentent l'avantage de favoriser les rencontres et les échanges d'expériences.

Coût de la formation inter-entreprise : 400 € HT / Jour/ Stagiaire

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE

Vous souhaitez former vos équipes et travailler tout au long de la formation directement sur votre site web et votre stratégie digitale ?

ESKALE peut vous proposer des modules de formations en intra-entreprise dans vos locaux ou dans un lieu et à une date déterminés en fonction de vos contraintes.

Nos formations intra-entreprise vous offrent la possibilité de bénéficier de formations dédiées à vos équipes,

Notre consultant prendra exemple sur votre site web et votre politique webmarketing tout au long de la formation pour illustrer ses propos.

Coût d'une formation intra entreprise : Nous contacter

FORMATIONS INTRA-ENTREPRISE SUR MESURE

Vous avez des besoins spécifiques ?

ESKALE peut vous proposer des modules de formations sur-mesure spécifiquement conçus et réalisés pour répondre à des besoins particuliers.

Après un audit précis de vos problématiques, nous élaborons un programme et des contenus de formation personnalisés en fonction de vos spécificités, vos forces et vos faiblesses.

Nous déployons des moyens pédagogiques adaptés (cours théoriques, exercices pratiques, études de cas et partages d'expériences) et vous accompagnons au delà de la formation via un suivi post-formation (évaluation à froid, échanges avec le consultant, définition d'un plan d'actions,...)

Coût d'une formation intra entreprise sur mesure : Nous contacter



“Nos formations s'adaptent à vous : vos besoins, vos attentes sont notre leitmotiv”



> NOTRE DÉMARCHE PÉDAGOGIQUE



PRÉPARATION

- Recensement des besoins et évaluation des profils des stagiaires
- Définition du plan de formation
- Adaptation ou création des outils pédagogiques appropriés



FORMATION

- Ateliers pratiques
- Monitorat
- Transfert de compétences
- Retours d'expériences



BILAN

- Evaluation à chaud des connaissances et compétences acquises
- Anticipation des besoins
- Amélioration des outils pédagogiques



Karine Albanese
Présidente ESKALE
Experte Webmarketing

Référente Pédagogique,
Administrative, Handicap

> VOTRE FORMATRICE EXPERTE DU DIGITAL

Diplômée de l'EDHEC, Karine Albanese explore tous les rouages du marketing depuis 25 ans, de la création de parfums chez LVMH aux stratégies digitales 3.0. dans le tourisme (KUONI) et dans le sport (DECATLON). Forte de cette vision globale, elle fonde ESKALE et sa marque DIGIBLOOM pour créer ses propres solutions digitales, et accompagne tous les professionnels dans leur transition numérique.

Karine Albanese sera également votre **responsable pédagogique de formation**.



> ACCESSIBILITÉ AUX PUBLICS EN SITUATION DE HANDICAP



NOTRE ENGAGEMENT

ESKALE s'engage à mettre tout en œuvre pour former l'ensemble de ses apprenants, quels que soient leur handicap.

A ce titre et dans le respect de la loi du 11 février 2005 «l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées», **Karine Albanese est la référente handicap de l'organisme de formation ESKALE**, pour accompagner les personnes en situation de handicap dans leur parcours de formation.

COMMENT SE FORMER EN SITUATION DE HANDICAP ?

ESKALE met un œuvre, pour ses apprenants en situation de handicap, un cadre personnalisé.

UN ENTRETIEN DÉDIÉ

Chaque formation fait l'objet d'une analyse spécifique afin de vérifier les conditions d'accessibilité selon le lieu, les modalités pédagogiques et les outils mobilisés. Des ajustements individualisés peuvent être mis en place, en lien avec le référent handicap

Lors des premiers échanges, nous proposons aux apprenants en situation de handicap de convenir d'un entretien, dans lequel nous pourrions préciser les spécificités de leur handicap et convenir ensemble d'aménagements à adopter.

Les supports pédagogiques peuvent être adaptés aux besoins spécifiques, sur demande préalable. En tant que référente Handicap, Karine Albanese sera à votre entière disposition pour convenir au mieux de vos modalités de formation.

L'ACCOMPAGNEMENT DE NOS RESSOURCES HANDICAP

ESKALE pourra faire appel - le cas échéant - à ses partenaires, organismes spécialisés dans l'accompagnement en situation de handicap, pour vous proposer les meilleurs aménagements.

Si ESKALE n'est finalement pas en mesure de concrétiser votre projet de formation, nous pourrions vous aiguiller - avec nos partenaires - vers des prestataires qui pourront répondre à vos attentes.

CONTACTEZ-NOUS POUR RECEVOIR UNE PROPOSITION PERSONNALISÉE !





➤ NOTRE ENGAGEMENT RSE

Conscient des enjeux environnementaux et sociétaux, notre organisme de formation intègre progressivement les principes de la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE) dans ses pratiques.

NOS FORMATIONS SONT CONÇUES POUR LIMITER LEUR IMPACT ÉCOLOGIQUE :

- Déroulement entièrement dématérialisé : supports numériques, quiz en ligne,
- Questionnaires de satisfaction électroniques
- Réduction maximale des impressions papier
- Utilisation d'outils numériques sobres (partages en ligne, accès restreints aux vidéos lourdes),
- Sensibilisation des apprenants à un usage responsable du numérique lorsqu'approprié.
- Nous encourageons également nos partenaires à s'inscrire dans cette dynamique

FORMATION

LES CLÉS DU WEBMARKETING



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants d'acquérir une vision globale et une approche opérationnelle de la Transition Numérique.

Grâce à cette formation, ces derniers pourront s'approprier les usages du Webmarketing et de l'IA, développer leur présence en ligne et **intégrer les meilleures pratiques digitales** en matière d'Expérience Client.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Identifier les enjeux actuels du marketing digital et situer son activité dans un environnement numérique en évolution
- Décrire le fonctionnement d'un site web vitrine et les principales notions techniques associées

- Sélectionner et mettre en œuvre les leviers webmarketing adaptés à son activité
- Utiliser les réseaux sociaux à des fins professionnelles

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, chargés de marketing, chargés de communication et/ou du marketing T
- toute personne désirant améliorer la visibilité de son entreprise, son produit, son service sur le web

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis.



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 04/2025

1. Les clés du Web & de l'IA

- Comprendre le Vocabulaire du Web et de l'IA
- Un paysage technologique en évolution : tendances et usages actuels (nouveaux supports, outils IA)
- Prendre conscience des enjeux de la transition numérique
- Définition du Webmarketing

2. Créer et animer son site internet

- Introduction sur les moteurs de recherche : comprendre le fonctionnement de Google
- Critères de qualité d'un site internet
- Les fonctionnalités indispensables de son site internet
- Comment choisir son prestataire web, créer un cahier des charges

3. Développer sa présence en ligne

- Les clés du Référencement naturel (SEO)
- SEO assisté par l'IA
- Principes du Content Marketing & IA
- Le référencement payant : fonctionnement des campagnes Google Ads
- L'emailing : un levier puissant

4. Utiliser efficacement les réseaux sociaux

- Chiffres clés et évolutions
- Quel réseau choisir, quel contenu diffuser ?
- Génération de contenus avec l'IA
- Comment faire de la publicité ?
- Les outils d'animation, d'administration et de planification

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION CRÉER ET ANIMER SON SITE WEB WORDPRESS



DURÉE

5 jours en présentiel
35 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable pédagogique de la formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

2000 € HT
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants d'acquérir une vision globale et une approche opérationnelle de la création et de l'animation de leur site internet.

Grâce à cette formation, ces derniers pourront gérer de manière autonome leur site internet, ou pourront déléguer en toute sérénité.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Créer un site vitrine professionnel à l'aide du CMS WordPress
- Configurer les fonctionnalités essentielles de WordPress
- Mettre à jour et enrichir le contenu du site en toute autonomie
- Optimiser la visibilité du site à l'aide des bonnes pratiques de référencement naturel

- Mesurer les performances du site web à l'aide d'outils de suivi

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, collaborateurs en charge de la communication et/ou du marketing de leur organisation
- Toute personne désirant améliorer la visibilité de son entreprise, son produit, son service sur le web

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis.



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



FORMATION CRÉER ET ANIMER SON SITE WEB WORDPRESS

> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 04/2025

1. Comprendre les enjeux du Web

- Le vocabulaire du web, tendances et usages
- Panorama des IA génératives
- Enjeux business : Apports concrets de l'IA
- Définir ses objectifs sur le web

2. Les bases pour créer un site internet

- Critères de qualité d'un site internet
- WordPress, le n°1 des CMS
- Les pré-requis pour créer un site internet
- Préparer son site : architecture, plan de contenu

3. Apprendre à utiliser Wordpress

- Paramétrer et configurer WordPress
- Choix du thème graphique Découvrir l'interface de gestion
- Gérer la bibliothèque d'images
- Création de pages et d'articles
- Découverte des Page Builders
- Gestion du Menu

4. Découvrir les fonctionnalités avancées

- Gestion des Extensions

- Les plugins avancés
- Gestion des Widgets
- Créer / insérer un formulaire de contact
- Optimiser ses images

5. Diffuser son site web

- Les clés du référencement naturel « on site »
- Les clés du référencement naturel « on page »
- Techniques de rédaction sur le web
- Le SEO assisté par l'IA
- Le content marketing augmenté par l'IA
- Indexer son site sur les moteurs de recherche
- Introduction à la sécurité
- Plugins et bonnes pratiques pour garder son site protégé
- Gestion des mises à jour

6. Mesurer ses performances

- Découverte de l'outil Google Analytics (GA4)
- Définition et mesure des indicateurs de performance

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en suivant le déroulé d'un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, une attestation de fin de formation sera délivrée dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens de newsletters utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION RÉFÉRENCEMENT NATUREL



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de comprendre les enjeux et les concepts du référencement naturel (SEO). Elle va leur fournir des moyens concrets, ciblés, et personnalisés pour rendre leurs actions plus visibles. Grâce à cette formation, ils pourront optimiser leur visibilité sur les moteurs de recherche en s'appuyant sur l'IA générative.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Décrire les fondamentaux du référencement naturel et expliquer le fonctionnement des moteurs de recherche
- Optimiser les pages et articles d'un site web en appliquant les leviers du SEO on-page
- Structurer techniquement un site web à l'aide des leviers SEO on-site
- Développer la notoriété d'un site en mettant en

œuvre des actions SEO off-page

- Mesurer et interpréter les performances SEO à l'aide d'outils et autres indicateurs clés

> PUBLIC CIBLE

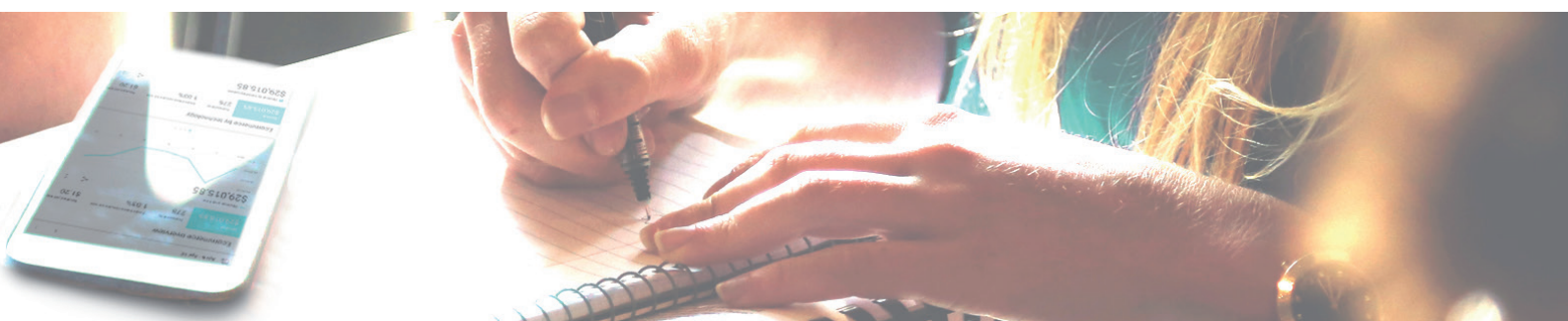
- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication et/ou du marketing de leur organisation
- Toute personne désirant améliorer la visibilité de son site web sur les moteurs de recherche

> PRÉ-REQUIS

- Avoir un site internet



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



➤ PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 04/2025

1. Introduction au **Référencement**

- Principe de fonctionnement d'un moteur de recherche et de ses algorithmes
- Présentation et définition du référencement
- Différences entre référencement payant (SEA) et référencement naturel (SEO)

2. Les fondamentaux du **référencement on page**

- Les leviers d'optimisation du référencement
- Panorama des cas d'usage IA pour le SEO
- Les mots-clés : recherche assistée par l'IA
- Optimisation sémantique pilotée par l'IA
- Rédiger pour le web : rédaction de contenus SEO-friendly avec ChatGPT

3. Les fondamentaux du **référencement on site**

- Balises : rôles et fonctions
- Génération automatique de balises meta via prompts

- Référencement des images
- Optimisation du temps de chargement
- Actions sur les autres critères techniques

4. Les fondamentaux du **référencement off site**

- Le maillage interne
- Augmenter sa notoriété avec le netlinking
- Prospection de backlinks avec l'IA

5. Mesurer l'**efficacité** de son **référencement**

- Paramétrage de Google Analytics (GA4)
- Mise en place de reporting
- Autres outils

• 6. **Tendances** SEO

- Impact des LLM sur le ranking
- SEO vocal, recherche multimodale

➤ MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des participants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

➤ MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

➤ MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION RÉFÉRENCEMENT PAYANT



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Les campagnes publicitaires sur le web comme les Google Ads sont un moyen très efficace pour améliorer sa visibilité et sa notoriété, ainsi que pour attirer de nouveaux clients. Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de comprendre les enjeux et les concepts du référencement payant (SEA) et de générer du trafic ciblé et optimisé grâce à l'IA générative.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Expliquer le fonctionnement du référencement payant (SEA) et distinguer les types de campagnes Google Ads
- Créer et paramétrer des campagnes publicitaires adaptées à ses objectifs marketing
- Créer des annonces sur le réseau display

- Analyser et ajuster les performances des campagnes publicitaires à l'aide des indicateurs clés

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants, collaborateurs en charge de la communication et/ ou du marketing
- Toute personne souhaitant promouvoir son entreprise sur Google

> PRÉ-REQUIS

- Avoir un site internet



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 04/2025

1. Introduction au **Référencement payant**

- Présentation et définition du référencement payant
- Introduction à Google Ads : l'enjeu de la visibilité dans Google
- Distinction des campagnes recherche, display, shopping, Remarketing, Performance Max
- Glossaire du SEA : CPC, CTR, CPM, Quality Score...
- Présentation de l'interface Google Ads

- Générer automatiquement listes de mots-clés et groupes d'annonces via prompts ChatGPT
- Rédiger des annonces efficaces
- Utiliser les extensions d'annonces

3. Le réseau **Display**

- Avantages du display
- Identifier les possibilités de ciblage
- Utiliser les systèmes d'enchères adaptés
- Découverte du remarketing

2. Créer une **campagne Google Ads Search**

- Choisir le bon type de campagne en fonction de ses objectifs
- Choisir sa période de diffusion et son ciblage
- Définir son budget et sa stratégie d'enchères avec les recommandations de l'IA

4. Piloter la **campagne**

- Paramétrage du tracking statistique et des conversions
- Analyse de la performance : choix des KPI's
- Créer un tableau de bord
- Optimiser sa campagne

> MÉTHODES ET ORGANISATION **PÉDAGOGIQUES**

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de comprendre les enjeux de la communication à travers les réseaux sociaux. Elle leur permet ainsi d'utiliser le social media dans leur stratégie de visibilité, de trafic, et de développement commercial, en utilisant l'IA générative.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Identifier les enjeux et usages professionnels des principaux réseaux sociaux
- Définir une stratégie de présence en ligne adaptée à son activité, à sa cible et à ses objectifs

- Planifier et animer sa communication social media, en créant et diffusant des contenus engageants.
- Mesurer et interpréter les performances de ses actions à l'aide des indicateurs clés

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants, collaborateurs en charge de la communication
- Toute personne intéressée par le fonctionnement des réseaux sociaux

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



FORMATION COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière Mise à jour : 08/2023

1. Les enjeux du Social Media

- Evolutions du marché et apport de l'IA
- Qui utilise les réseaux sociaux ?
- Glossaire des réseaux sociaux
- Comprendre le fonctionnement des principaux réseaux sociaux
- Présentation des Social Ads
- Introduction au Social Selling
-

2. Définir sa stratégie Social Media

- L'utilisation des réseaux sociaux pour votre entreprise : objectifs
- Comment choisir ses réseaux
- Définir une stratégie de contenu avec l'aide de l'IA
- Conception assistée par l'IA de la ligne éditoriale et du calendrier éditorial
-

3. Animation de vos Réseaux Sociaux

- Création & optimisation de vos comptes professionnels
- Rédaction assistée par l'IA : générer des posts, visuels, courtes vidéos cohérents
- Découverte des outils de création et d'animation utilisés par les community managers

4 .Administration de vos Réseaux Sociaux et automatisation IA

- Outils de scheduling intelligents : Découverte des outils de programmation et de gestion
- Identification des outils statistiques
- Mise en place d'un tableau de bord
- Outils de promotion de vos réseaux sociaux

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens de utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - PERFECTIONNEMENT



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 €
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Le Community Management est un domaine en perpétuelle évolution. Ce stage pratique a pour objectif de vous fournir des moyens concrets, ciblés, et personnalisés pour vous permettre de monter en compétence et de répondre efficacement à vos objectifs. Avec la mise en place d'un plan d'actions opérationnel et l'utilisation de l'IA générative, vous serez en mesure de le déployer au cours de la formation.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Analyser les tendances actuelles du Social Media et en tirer parti pour adapter sa communication
- Optimiser son plan de communication social media, en affinant ses cibles, ses canaux
- Développer une stratégie de contenu différenciée pour chaque réseau,
Mettre en œuvre des actions d'animation engageantes

- Suivre et interpréter les performances de ses actions social media

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, startups, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants, collaborateurs en charge de la communication
- Toute personne qui souhaite progresser dans l'animation des réseaux sociaux

> PRÉ-REQUIS

- Avoir au moins un compte professionnel sur un réseau social
- Il n'y a pas d'autre pré-requis. Il est néanmoins préférable d'avoir suivi la formation initiale, ou d'avoir déjà des connaissances en community management. Un questionnaire de connaissances est renseigné par le stagiaire afin d'évaluer son niveau avant la formation..



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



FORMATION COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - PERFECTIONNEMENT

> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière Mise à jour : 04/2025

1. Les évolutions **Social Media**

- Comprendre les tendances actuelles : derniers chiffres clés et nouvelles pratiques
- Découvrir les tendances émergentes : nouveautés et évolutions de chaque réseau social
- Les nouveaux enjeux de l'IA : transformation des usages

2. Votre plan de communication **Social Media**

- Définir les éléments clés pour une stratégie social media efficace
- Analyse de votre diagnostic social
- Vos personas : définition de vos audiences assistée par l'IA
- Elaboration de votre stratégie Social Media

3. Elaboration du contenu **Social Media**

- Connaître et appliquer les bonnes tactiques pour augmenter l'engagement
- Utilisation des outils de création et prompts pour posts, carrousels, stories et visuels dynamiques, courtes vidéos
- Scénarios interactifs : jeux, concours et UGC orchestrés par IA
- Identifier et mobiliser les blogueurs, ambassadeurs et influenceurs
- Lutter contre la baisse du Reach avec les contenus sponsorisés

4 Analyse des performances sur **les réseaux sociaux**

- Identification des outils statistiques
- Mise en place d'un tableau de bord

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens de utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION RÉUSSIR SES CAMPAGNES EMAILING



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Webmarketing
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 € HT
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants de maîtriser la conception, la mise en oeuvre et le suivi des différentes étapes nécessaires pour la création d'une campagne emailing. Elle leur permettra de booster leurs performances en terme de marketing relationnel, mais aussi d'atteindre des objectifs d'acquisition et de fidélisation.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Constituer, segmenter et gérer une base de données d'adresses e-mail
- Mettre en conformité sa stratégie d'emailing avec la réglementation RGPD
- Concevoir des messages clairs, engageants et adaptés à sa cible

- Planifier, scénariser et automatiser ses campagnes emailing, en fonction des parcours clients.
- Mesurer et améliorer le retour sur investissement des campagnes via les indicateurs clés clics, conversions...).

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE, PME, associations, hôteliers, restaurateurs, commerçants
- Collaborateurs en charge de la communication et/ou du marketing de leur organisation

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



FORMATION RÉUSSIR SES CAMPAGNES EMAILING

> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 04/2025

1. Les spécificités de l'email marketing

- Le marché de l'emailing en France et à l'international
- Les forces et faiblesses du canal email
- Les différents types de messages
- Le cadre juridique de l'email marketing

- Génération de pré-headers et A/B testing de contenu par IA

4. Planifier et scénariser ses campagnes

- Planifier l'envoi des emails
- Découvrir le marketing automation avec des scénarios

5. Optimiser la délivrabilité

- Les critères de filtrage anti-spam
- Constituer une réputation optimale avec l'IA

3. Concevoir des emails pertinents avec l'IA

- Structure, design et rédaction avec prompts
- Contenu et personnalisation

6. Analyser les performances

- Les indicateurs clés de succès (KPIs)
- Elaborer un tableau de bord

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens de utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.

FORMATION COMMUNICATION DIGITALE AUGMENTÉE PAR L'IA



DURÉE

2 jours en
présentiel
14 heures



DATES

Toute l'année
Nous consulter



FORMATEUR

Karine Albanese
Expert Digital & IA
Responsable
pédagogique de la
formation



PARTICIPANTS

10 maximum



LIEU

Toute la France
Nous consulter



TARIF

800 € HT
Tarif à titre indicatif,
nous consulter

> PRÉAMBULE

Cette formation initie les communicants aux usages essentiels de l'IA générative pour concevoir, adapter et programmer leurs contenus digitaux. Au travers d'ateliers pratiques sur ChatGPT et des outils visuels, ils apprendront à produire plus vite, garder une tonalité de marque cohérente dans le respect des règles juridiques.

> OBJECTIFS

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Repérer les cas d'usage IA utiles à leur communication
- Rédiger des prompts efficaces
- Générer visuels, vidéos et contenus pertinents
- Utiliser l'IA pour animer leurs réseaux sociaux
- Garantir conformité RGPD et droits d'auteur
- Utiliser l'IA de manière responsable

> PUBLIC CIBLE

- Dirigeants de TPE PME, associations
- Collaborateurs en charge de la communication / du social media de leur organisation

> PRÉ-REQUIS

- Aucun pré-requis. Une bonne connaissance des enjeux de la communication est un plus.



- *Pour les personnes atteintes de handicap, nous vous invitons à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivi de la formation.*



FORMATION COMMUNICATION DIGITALE AUGMENTÉE PAR L'IA

> PROGRAMME

Le programme de formation et les modalités pédagogiques peuvent être personnalisés et adaptés en fonction des objectifs et/ou profils des stagiaires. Dernière mise à jour : 05/2025

1. Panorama des IA génératives

- Les principales IA accessibles au grand public
- IA : où en est-on ? Avancées et limites
- Les enjeux de la création de contenu avec l'IA
- Panorama des Cas d'usage
- Conformité réglementaire
- ChatGPT : glossaire, versions

2. Optimiser vos contenus

- Écrire un prompt avancé pour vos contenus
- Savoir rédiger sans perdre le ton de marque
- Création de contenus multilingues
- Mise en forme du contenu
- Générer des résumés de textes pour vos notes et vos analyses de documents

3. Créer du contenu visuel avec l'IA

- Créer un visuel cohérent avec sa marque
- Générer une vidéo courte sous-titrée
- Démonstration des outils de générateurs d'image

4. Utiliser l'IA selon le contexte

- Créer votre calendrier éditorial
- Créer et semi-automatiser des contenus pertinents pour les réseaux sociaux
- Rédiger vos articles SEO avec Chat GPT
- Construire vos emails

5. IA et sobriété numérique

- Les enjeux environnementaux de l'IA
- Devenir un communicant eco-responsable

> MÉTHODES ET ORGANISATION PÉDAGOGIQUES

1. La pédagogie utilisée est participative et démonstrative : elle alterne parties théoriques et ateliers pratiques. Des exemples concrets sont montrés à chaque module.
2. Des applications pratiques sont ensuite réalisées après chaque module, avec les cas concrets des pratiquants.
3. Le formateur réalise la formation en déroulant un diaporama Powerpoint. Il projette en temps réel les applications et les cas concrets avec un ordinateur connecté à internet.
4. A l'issue de la formation, un certificat de réalisation sera délivré dans le cas où le stagiaire aura suivi la totalité de la formation. Sinon, il lui sera délivré une attestation d'assiduité.
5. Documents remis aux participants : supports pédagogiques, boîte à outils (logiciels gratuits et apps), liens de utiles pour continuer à apprendre.

> MÉTHODES D'ÉVALUATION

- Un test d'évaluation des connaissances sera effectué en fin de formation, sous forme de QCM.

> MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- La convention de formation doit être signée a minima 15 jours avant le début de la formation.



ESKALE

➤ CONTACTEZ-NOUS !

L'agence ESKALE est à votre écoute pour échanger sur vos projets de formation.

Votre contact : Karine Albanese

Tel : 04 88 44 72 33

Email : contact@eskale.fr

37 D rue Saint-Sébastien

13006 Marseille

www.eskale.fr