

Marketing digital efficaces, Réseaux sociaux renforcées par l'IA

Niveau.2 - Approfondissement et stratégie)



Objectifs de la formation

Au terme de cette formation de niveau 2, le participant pourra professionnaliser sa communication en s'appuyant sur une stratégie claire et cohérente, tout en apprenant à créer plus rapidement des contenus de qualité grâce à l'IA et à des outils accessibles.

Il gagnera en régularité en mettant en place un calendrier éditorial adapté à sa boulangerie-pâtisserie, saura mesurer l'efficacité de ses publications pour fidéliser sa clientèle et apprendre à attirer de nouveaux clients en valorisant son savoir-faire et ses offres.

Objectifs pédagogiques

- ✓ **Approfondir l'usage du marketing digital**
- ✓ **Exploiter l'IA pour produire rapidement des visuels et textes de qualité professionnelle.**
- ✓ **Mettre en place une stratégie digitale adaptée à son activité et à ses objectifs commerciaux**
- ✓ **Suivre et analyser ses résultats**

Contenu du programme

Jour 1 Matinée (3h30)

Définir une stratégie de communication claire (objectifs, cibles, messages clés).

Approfondissement des réseaux sociaux :

- Comment utiliser efficacement Facebook et Instagram pour vendre plus.
- Formats avancés : Reels, Stories, carrousels et leur impact.

Atelier pratique : création d'une publication optimisée pour susciter l'engagement.

Après-midi (3h30)

L'IA comme assistant créatif :

- Générer des idées de campagnes promotionnelles.
- Créer des visuels attractifs (produits, offres spéciales, saisons).
- Retoucher et améliorer ses photos facilement.

Atelier pratique : réalisation d'une mini-campagne promotionnelle complète avec l'IA (texte + image + diffusion)

Jour 2 Matinée (3h30)

Construire son calendrier éditorial sur 1 mois (temps forts, promotions, produits phares).

Utiliser des outils de planification pour automatiser ses publications.

Organiser une routine de communication efficace en 30 minutes par semaine.

Après-midi (3h30)

Suivre ses résultats : indicateurs clés pour mesurer l'efficacité (portée, engagement, retombées en boutique).

Atelier pratique : chaque participant élabore son plan de communication personnalisé (objectifs, calendrier, routine).

Restitution et conseils personnalisés

Conclusion : comment garder la dynamique sur 3 à 6 mois.

Durée: 14.00 heures (2 jours) en présentiel

Pré-requis

Connaître les fondamentaux des réseaux sociaux (Facebook, Instagram).

Savoir créer une publication simple (texte + image).

Public concerné

Artisans boulangers, pâtisseries, commerçants de proximité ayant suivi le Niveau 1 ou possédant déjà des bases en communication digitale.

Marketing digital efficaces, Réseaux sociaux renforcées par l'IA



Niveau.2 - Approfondissement et stratégie)

Organisation de la formation

Documents remis

Livrables remis aux participants
Une checklist de communication hebdomadaire.
Un guide IA simplifié (idées + outils gratuits).
Un modèle de calendrier éditorial prêt à remplir.

Moyens pédagogiques et techniques

Présentation interactive avec exemples concrets du secteur artisanal.
Exercices pratiques réalisés à partir des produits des participants.
Utilisation d'outils accessibles (Canva, ChatGPT, outils IA gratuits).
Remise de supports pratiques : guide IA avancé, modèle de calendrier éditorial complet, fiche "indicateurs à suivre".

Qualité et indicateurs de résultats

Nouveauté 2025

Nombre d'apprenants : 4

Satisfaction 100%

Les indicateurs de résultats sont suivis et analysés annuellement par domaine de formation, sur la base de l'année civile, à partir des questionnaires de satisfaction de fin de formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation • Feuille de présence • Méthodes pédagogiques : Active - Participative • Moyens pédagogiques : Echanges d'expériences - Études de cas - Mise en situation par la réalisation de production dans l'environnement réel de travail • Environnement réel de travail • Évaluation des stagiaires : Évaluation formative (par mise en situation) tout au long de la formation et tests. Test de positionnement, évaluation formative par mise en situation et réalisation de production, questionnaire de satisfaction de fin de formation. Questionnaire à froid soumis sous format électronique 3 mois après la formation. • Validation La présence active tout au long de la formation et l'évaluation formative donnera lieu à une attestation de fin de formation (mentionnant les objectifs, durée, la nature, les compétences atteintes et les résultats de l'évaluation) comme le précise l'Article L6353 1 du Code du travail

Profil des formateurs:

Notre équipe pédagogique dédiée à la construction et à la mise en œuvre des plans de développement des compétences est constituée de professionnels chevronnés, experts dans leurs domaines respectifs.

Mickaël Malville – Consultant & formateur en communication digitale

Fondateur de Buzz&Conseils, Mickaël Malville accompagne depuis plus de 10 ans les entrepreneurs, artisans et TPE/PME dans la structuration de leur communication digitale et le développement de leur visibilité en ligne.

Spécialisé en stratégie numérique, communication sur les réseaux sociaux, branding, conception web et coaching digital, il intervient en formation avec une approche humaine, pragmatique et alignée sur l'identité de chaque entreprise, afin de faire de la communication un véritable levier de croissance durable.

Tarifs : sur devis

Dates de formation / délai d'accès : Une réponse sera apportée sous 2 semaines pour définir une date. Si la prise en charge se fait par un OPCO : mise en place sous 5 semaines après le dépôt du dossier auprès du l'organisme financeur Si le financement se fait directement auprès de l'organisme de formation : dès que possible suivant la disponibilité du formateur.

Accessibilité : Suite à l'analyse des besoins d'adaptation en cas de personnes en situation de handicap, l'aménagement pour l'accessibilité à la formation a été définie en amont. Dans le cas d'une évolution depuis merci de nous recontacter.

Organisateur de la formation : S.A.R.L E'NOV

Formation - 2370 route de la Peyrigne Moirax 47310

Numéro SIRET : 98064090800011 - Numéro de déclaration d'activité : (NOUVELLE- AQUITAINE) 75470777247

Version 1 : octobre 2025 – création du programme

Version 2 : décembre 2025 – mise à jour des indicateurs de résultats