Organisme de formation à Blois

Catalogue des formations *2026 – 2027*

Intelligence artificielle, marketing digital, communication et développement commercial : des formations pratiques pour les entrepreneurs, les TPE-PME et les collectivités.

- Intelligence artificielle et automatisation
- Ateliers IA pratiques (1 h 30)
- Marketing digital, web et communication
- Développement commercial
- Emploi et insertion professionnelle
- Coaching et accompagnement individuel

21	Depuis 2017	1 600+	8,7/10
formations et accompagnements	formateur d'adultes	personnes formées	satisfaction moyenne

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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

Toutes les formations en ligne

Coaching Digital
Bruno SIMON · 41000 Blois
contact@coachingdigital.fr
06 15 79 05 71
coachingdigital.fr

Sommaire

Formation	Durée	Modalité	Tarif	Page
Intelligence artificielle et automatisation				
Les bases de l'intelligence artificielle	7 h	Présentiel ou distance	390 € / pers.	3
Automatisation des processus avec l'IA	7 h ou 14 h	Présentiel ou distance	Sur devis	4
Tunnel de vente agentique	14 h	Présentiel ou distance	1 990 € / groupe	5
Ateliers IA pratiques (1 h 30)				
Gagner du temps au quotidien avec ChatGPT	1 h 30	Présentiel à Blois	90 € / pers.	6
Communiquer avec une clientèle internationale grâce à l'IA	1 h 30	Visioconférence	90 € / pers.	7
Créer des e-mails et campagnes marketing avec l'IA	1 h 30	Visioconférence	90 € / pers.	8
Créer des publications pour les réseaux sociaux avec ChatGPT	1 h 30	Visioconférence	90 € / pers.	9
Créer des visuels professionnels avec l'IA	1 h 30	Visioconférence	90 € / pers.	10
Gérer ses avis clients et son e-réputation avec l'IA	1 h 30	Visioconférence	90 € / pers.	11
Rédiger pour le web avec ChatGPT	1 h 30	Visioconférence	90 € / pers.	12
Marketing digital, web et communication				
Créer votre nom de domaine, site web	7 h	Présentiel ou distance	990 € / groupe	13
Google Analytics 4	14 h	Présentiel ou distance	1 990 € / groupe	14
Plan d'action de communication	7 h	Présentiel ou distance	790 € / groupe	15
Storytelling et IA	7 h	Présentiel ou distance	990 € / pers.	16
Développement commercial				
Prospecter mieux avec l'IA	21 h	Lieu communiqué avant la session	1 500 € / pers.	17
Plan d'action commercial	14 h	Présentiel ou distance	1 990 € / groupe	18
Savoir-être commercial	14 h	Présentiel	1 990 € / groupe	19
Emploi et insertion professionnelle				
CV, lettre de motivation et LinkedIn	7 h	Présentiel	990 € / groupe	20
Coaching et accompagnement individuel				
Coaching confiance en soi	6 × 1 h	Visioconférence	390 € le parcours	21
Coaching oral individuel	1 h 30	Visioconférence	90 €	22
Optimisez votre profil LinkedIn en 1 heure	1 h	Visioconférence	99 €	22

Comment lire les tarifs

Chaque fiche précise si le prix s'entend par participant ou pour le groupe. Les prix indiqués sont les montants à payer : TVA non applicable, article 293 B du CGI. Formation dans vos locaux : frais de déplacement en supplément, sur devis.

Une question avant de vous inscrire ?

Échange gratuit de 30 minutes : meetings-eu1.hubspot.com/brunosimon41

Demande de devis : coachingdigital.fr/demande-de-devis

Prendre rendez-vous

Intelligence artificielle et automatisation

Les bases de l'intelligence artificielle

7 h pour comprendre et agir

Une journée pour comprendre l'IA générative et l'utiliser concrètement dans votre activité, de manière efficace, critique et responsable.

7 h 1 journée, hors pauses	**Présentiel** visioconférence sur demande	**1 à 9** participants
390 € par participant	**Initiation** aucune connaissance technique	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Expliquer les principes de l'IA générative et ses limites.
- Identifier les usages professionnels pertinents.
- Prendre en main un assistant comme ChatGPT.
- Formuler des prompts clairs et structurés.
- Rédiger, reformuler, synthétiser et structurer avec l'IA.
- Vérifier la fiabilité des contenus générés.
- Repérer les risques : confidentialité, données, erreurs, AI Act.
- Expérimenter un cas d'usage lié à son activité.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, dirigeants et salariés de TPE-PME, commerciaux, communicants, assistants administratifs, porteurs de projet, demandeurs d'emploi, agents de collectivités.

Prérequis

Utilisation courante d'un ordinateur et d'Internet. Ordinateur portable recommandé.

Programme

1 h	**Comprendre les fondamentaux de l'IA générative** · IA traditionnelle et générative, modèles de langage, possibilités et limites.
1 h	**Identifier les usages professionnels** · Idées, documents, synthèses, supports de réunion, tâches répétitives.
1 h	**Prendre en main ChatGPT** · Interface, premières demandes, analyse et reformulation des réponses.
1 h 30	**Rédiger des prompts efficaces** · Objectif, contexte, rôle, public, contraintes, format ; amélioration par itérations.
1 h 30	**Utiliser l'IA en situation professionnelle** · E-mail, publication, plan d'action, synthèse : produire, vérifier, personnaliser.
30 min	**Limites, risques et bonnes pratiques** · Erreurs, biais, données personnelles, droits d'auteur, grands principes de l'AI Act.
30 min	**Cas d'usage et plan d'action** · Choisir un cas prioritaire et construire une méthode reproductible.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial, exercices, évaluation finale : prompt structuré, analyse et amélioration de la réponse, vérifications avant usage.

Vous repartez avec

Des prompts réutilisables, une production professionnelle assistée par IA, une liste de cas d'usage et un plan d'action.

Formation dans vos locaux : frais de déplacement en supplément, sur devis. Aucun abonnement payant imposé. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Intelligence artificielle et automatisation

Automatisation des processus avec l'IA *et les outils no-code*

Repérez les tâches répétitives, construisez des automatisations utiles et gardez le contrôle des opérations importantes.

7 h ou 14 h 1 ou 2 journées	**Présentiel** ou visioconférence	**Inter ou intra** ou sur mesure
Sur devis selon la formule retenue	**No-code** aucune programmation	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser un processus et repérer les tâches répétitives.
- Évaluer l'intérêt d'une automatisation.
- Comprendre un workflow : déclencheurs, actions, conditions.
- Choisir des outils no-code adaptés.
- Concevoir et tester un workflow simple.
- Intégrer l'IA quand elle apporte une vraie valeur.
- Prévoir les contrôles et validations humaines.
- Mesurer les gains de temps obtenus.

Public concerné

Dirigeants de TPE-PME, entrepreneurs, indépendants, responsables marketing et projets, assistants administratifs et commerciaux.

Prérequis

Usage courant de l'ordinateur, de la messagerie et de la bureautique. Venir avec un processus concret à analyser.

Programme

Formule 1 jour (7 h)

1 h 30	**Analyser et optimiser ses processus** · Cartographier un processus réel et repérer les priorités.
1 h 30	**Comprendre l'IA et les outils d'automatisation** · ChatGPT, Make, n8n, Zapier, tableurs, outils collaboratifs.
2 h	**Construire un premier workflow** · Déclencheur, actions, conditions, étape IA, validation humaine.
1 h	**Tester, sécuriser et améliorer** · Erreurs fréquentes, contrôles, confidentialité, plan B.
1 h	**Mesurer les gains et plan d'action** · Temps gagné, coûts, fiabilité, prochaines automatisations.

Formule 2 jours : 7 h de plus

2 h	**Workflows à plusieurs étapes** · Branches logiques, données, exceptions, documentation.
2 h	**Intégrer l'IA dans un workflow** · Classer, résumer, sorties structurées, principes d'un agent IA.
1 h 30	**Sécuriser et superviser** · RGPD, accès, alertes, supervision humaine.
1 h 30	**Construire son projet d'automatisation** · Projet complet, démonstration et justification des choix.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial ; évaluation finale par la présentation d'un workflow, sur une grille de critères.

Vous repartez avec

Une cartographie de processus, un workflow testé ou un prototype documenté, et un plan d'action personnalisé.

Abonnements payants et coûts d'API non inclus. Présentiel : frais de déplacement sur devis. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Intelligence artificielle et automatisation

Tunnel de vente agentique
IA, automatisation et conversion

Concevez un tunnel de vente qui combine agents IA, automatisations et outils numériques pour attirer, qualifier, suivre et convertir vos prospects.

14 h 2 journées de 7 h	**Présentiel** visioconférence sur demande	**1 à 9** participants
1990 € pour le groupe	**No-code** aucune programmation	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Cartographier le parcours prospect jusqu'à la conversion.
- Distinguer automatisation, IA générative et agents IA.
- Définir des critères de qualification des prospects.
- Concevoir des séquences de suivi adaptées.
- Construire un scénario d'automatisation avec validations humaines.
- Intégrer le RGPD et une prospection responsable.
- Choisir les indicateurs de performance du tunnel.
- Formaliser et tester un prototype.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, dirigeants de TPE-PME, responsables commerciaux, marketing et relation client, consultants.

Prérequis

Maîtrise de base des outils numériques ; une activité, une offre ou un projet commercial servant de support.

Programme

Jour 1 : concevoir le parcours

1 h 30	**Tunnel de vente et approche agentique** · Étapes du parcours, agents IA, limites et validation humaine.
1 h 30	**Cartographier son processus commercial** · Sources, frictions, tâches à automatiser en priorité.
2 h	**Qualifier les prospects avec l'IA** · Grille de qualification, synthèse IA, transmission au commercial.
2 h	**Contenus et séquences commerciales** · Messages par étape, conditions de déclenchement et d'arrêt.

Jour 2 : construire et tester

1 h 30	**Outils d'automatisation et agents IA** · n8n, Make, CRM, formulaires, prise de rendez-vous.
2 h	**Construire un workflow commercial intelligent** · Prototype : réception, synthèse, qualification, suivi.
1 h	**Sécuriser et fiabiliser** · RGPD, consentement, accès, mécanismes d'arrêt.
1 h	**Mesurer et optimiser** · Tableau de bord : qualification, rendez-vous, conversion.
1 h 30	**Finaliser et présenter son projet** · Architecture complète et justification des choix.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial ; présentation de l'architecture du tunnel, évaluée sur une grille de critères.

Vous repartez avec

Un projet structuré de tunnel de vente agentique, avec un workflow prototype ou un scénario documenté.

Frais de déplacement sur devis. Licences, abonnements et mise en production non inclus. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Ateliers IA pratiques (1 h 30)

Gagner du temps au quotidien *avec ChatGPT*

Rédigez, résumez et organisez plus vite grâce à l'IA, sans perdre la maîtrise de vos décisions et de vos contenus.

1 h 30 atelier pratique	**Présentiel** à Blois, ordinateur portable à apporter	**90 €** par participant
Débutant aucune expérience de l'IA requise	**4 modules** exercices sur votre activité	**Ordinateur** connecté à Internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les tâches que l'IA peut faciliter.
- Rédiger des instructions précises pour ChatGPT.
- Préparer et reformuler des e-mails professionnels.
- Synthétiser des textes et structurer des informations.
- Créer des plans, listes d'actions et documents simples.
- Organiser ses priorités avec l'IA.
- Vérifier les réponses et corriger les erreurs.
- Appliquer les bonnes pratiques de confidentialité.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, dirigeants et salariés de TPE-PME, assistants administratifs, commerçants, professionnels du tourisme.

Prérequis

Savoir utiliser un ordinateur et Internet. Accès à ChatGPT ou équivalent recommandé.

Programme

15 min	**Identifier les tâches à simplifier avec l'IA** · Possibilités, limites, usages professionnels, intervention humaine.
25 min	**Rédiger, reformuler et résumer** · Prompt clair, e-mail, ton d'un message, compte rendu, synthèse.
35 min	**Organiser son travail et préparer des documents** · Tâches priorisées, plan d'action, ordre du jour, trames réutilisables.
15 min	**Vérifier et construire ses bonnes pratiques** · Erreurs, informations inventées, confidentialité, méthode personnelle.

Méthodes et évaluation

Échange de positionnement en début de séance, démonstrations, exercices sur vos propres exemples, mise en situation finale.

Vous repartez avec

Des prompts réutilisables, un document ou plan d'action, une méthode pour rédiger et résumer plus vite, une liste de précautions.

Abonnements éventuels aux outils non compris. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Ateliers IA pratiques (1 h 30)

Communiquer avec une clientèle internationale *grâce à l'IA*

Traduisez et adaptez vos messages professionnels avec ChatGPT et les outils de traduction, en sachant vérifier leur fiabilité.

1 h 30 atelier pratique	**Visioconférence** en direct avec le formateur	**90 €** par participant
Débutant aucune expérience de l'IA requise	**4 modules** exercices sur votre activité	**Ordinateur** connecté à Internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les usages de l'IA en communication multilingue.
- Choisir un outil adapté à la situation.
- Rédiger des prompts pour traduire et reformuler.
- Préparer des réponses professionnelles en plusieurs langues.
- Adapter le ton au contexte et au destinataire.
- Utiliser la traduction vocale pour des échanges simples.
- Vérifier les traductions et repérer les erreurs.
- Protéger les informations transmises aux outils d'IA.

Public concerné

Professionnels du tourisme, hébergeurs, restaurateurs, commerçants, prestataires et entreprises travaillant avec une clientèle étrangère. Aucun niveau de langue exigé.

Prérequis

Utilisation courante d'un ordinateur et d'Internet.

Programme

15 min	**Découvrir les outils d'IA pour l'international** · Traduction assistée, situations fréquentes, limites.
25 min	**Traduire et adapter ses messages** · Contexte, langue, ton ; réponse à une demande de réservation.
35 min	**Faciliter les échanges écrits et oraux** · E-mail de confirmation, descriptions, consignes, traduction vocale.
15 min	**Vérifier ses traductions** · Sens, noms, dates, prix ; données personnelles ; relecture humaine.

Méthodes et évaluation

Échange de positionnement en début de séance, démonstrations, exercices sur vos propres exemples, mise en situation finale.

Vous repartez avec

Des prompts multilingues réutilisables, un message professionnel traduit, une méthode de vérification des traductions.

Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Ateliers IA pratiques (1 h 30)

Créer des e-mails et campagnes marketing *avec l'IA*

Trouvez des idées de campagnes, rédigez des objets accrocheurs et des newsletters efficaces, en gardant votre identité de marque.

1 h 30 atelier pratique	**Visioconférence** en direct avec le formateur	**90 €** par participant
Débutant aucune expérience de l'IA requise	**4 modules** exercices sur votre activité	**Ordinateur** connecté à Internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les usages de l'IA en e-mail marketing.
- Définir l'objectif et la cible d'une campagne.
- Rédiger des prompts pour préparer des e-mails.
- Créer des objets et des accroches attractifs.
- Structurer une newsletter ou un message commercial.
- Adapter le ton et les arguments au public.
- Rédiger un appel à l'action clair.
- Respecter les règles de prospection et de données.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, artisans, commerçants, dirigeants de TPE-PME, professionnels du tourisme, associations, responsables marketing.

Prérequis

Utilisation courante d'un ordinateur et d'Internet. Accès à ChatGPT ou équivalent recommandé.

Programme

15 min	**Comprendre l'IA en e-mail marketing** · E-mail commercial, newsletter, fidélisation ; objectifs et cible.
25 min	**Rédiger des prompts et des messages efficaces** · Objets, accroche, bénéfices, appel à l'action.
35 min	**Construire une newsletter ou une mini-campagne** · Lancement, relance, fidélisation ; segments de clientèle.
15 min	**Bonnes pratiques et évaluation** · Consentement, désinscription, données, indicateurs d'ouverture et de clic.

Méthodes et évaluation

Échange de positionnement en début de séance, démonstrations, exercices sur vos propres exemples, mise en situation finale.

Vous repartez avec

Un e-mail commercial ou une newsletter rédigée, des objets et accroches, des prompts et une structure pour vos prochaines campagnes.

Ne comprend pas le paramétrage d'un logiciel d'e-mailing ni l'envoi des campagnes. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Ateliers IA pratiques (1 h 30)

Créer des publications pour les réseaux sociaux *avec ChatGPT*

Publiez plus régulièrement avec des contenus personnalisés et cohérents avec votre image, adaptés à Facebook, Instagram et LinkedIn.

1 h 30 atelier pratique	**Visioconférence** en direct avec le formateur	**90 €** par participant
Débutant aucune expérience de l'IA requise	**4 modules** exercices sur votre activité	**Ordinateur** connecté à Internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les usages de l'IA pour les réseaux sociaux.
- Définir l'objectif et la cible d'une publication.
- Construire des prompts adaptés à son activité.
- Trouver des idées de contenus variés.
- Rédiger des accroches et publications engageantes.
- Adapter ses textes à Facebook, Instagram et LinkedIn.
- Préparer un calendrier éditorial simple.
- Vérifier et personnaliser les contenus proposés.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, commerçants, artisans, dirigeants de TPE-PME, professionnels du tourisme, associations, chargés de communication.

Prérequis

Savoir utiliser un ordinateur et Internet. Accès à ChatGPT ou équivalent recommandé.

Programme

15 min	**Identifier ses besoins en communication** · Objectifs, public cible, formats, limites des contenus générés.
20 min	**Trouver des idées et rédiger des prompts** · Décrire son activité, son ton ; cinq idées de publications.
40 min	**Rédiger et adapter ses publications** · Facebook, Instagram, LinkedIn ; appels à l'action, hashtags.
15 min	**Organiser ses contenus et évaluation** · Mini-calendrier éditorial, cohérence, prochaines actions.

Méthodes et évaluation

Échange de positionnement en début de séance, démonstrations, exercices sur vos propres exemples, mise en situation finale.

Vous repartez avec

Cinq idées de contenus, trois projets de publications, un mini-calendrier éditorial et des prompts réutilisables.

Ne comprend pas la gestion des comptes, la publicité ni la publication des messages. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Ateliers IA pratiques (1 h 30)

Créer des visuels professionnels *avec l'IA*

Générez et améliorez des images pour votre site et vos réseaux sociaux, sans logiciel de graphisme, en respectant les bonnes pratiques.

1 h 30 atelier pratique	**Visioconférence** en direct avec le formateur	**90 €** par participant
Débutant aucune expérience de l'IA requise	**4 modules** exercices sur votre activité	**Ordinateur** connecté à Internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les usages de l'IA pour la création visuelle.
- Définir un visuel adapté à un objectif de communication.
- Construire un prompt précis pour générer une image.
- Choisir style, ambiance, cadrage et format.
- Améliorer un résultat en ajustant ses instructions.
- Adapter un visuel au site web ou aux réseaux sociaux.
- Repérer les erreurs et incohérences des images.
- Respecter les droits, marques et personnes représentées.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, artisans, commerçants, professionnels du tourisme, associations, responsables marketing et communication.

Prérequis

Utilisation courante d'un ordinateur et d'Internet. Aucune compétence en graphisme.

Programme

- **15 min** — **Découvrir la création d'images avec l'IA** · Fonctionnement, usages professionnels, limites.
- **25 min** — **Rédiger des prompts d'images** · Sujet, style, couleurs, cadrage, format et support.
- **35 min** — **Générer et améliorer ses visuels** · Comparer, modifier, adapter à son identité, préparer pour publication.
- **15 min** — **Bonnes pratiques et évaluation** · Anomalies, droits d'utilisation, représentations trompeuses.

Méthodes et évaluation

Échange de positionnement en début de séance, démonstrations, exercices sur vos propres exemples, mise en situation finale.

Vous repartez avec

Un visuel professionnel créé ou amélioré, une méthode de prompts d'images, des exemples réutilisables et une liste de vérifications.

Certaines fonctions demandent un compte ou un abonnement chez un fournisseur d'IA, non compris dans le tarif. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Ateliers IA pratiques (1 h 30)

Gérer ses avis clients et son e-réputation *avec l'IA*

Analysez vos avis, répondez avec professionnalisme aux commentaires positifs comme négatifs et renforcez la confiance de vos clients.

1 h 30 atelier pratique	**Visioconférence** en direct avec le formateur	**90 €** par participant
Débutant aucune expérience de l'IA requise	**4 modules** exercices sur votre activité	**Ordinateur** connecté à Internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre les enjeux des avis et de l'e-réputation.
- Identifier les principaux canaux de publication des avis.
- Analyser les avis : points forts et axes d'amélioration.
- Construire des prompts pour préparer des réponses.
- Répondre aux commentaires positifs et négatifs.
- Adapter le ton à la situation et à l'entreprise.
- Vérifier et personnaliser les réponses de l'IA.
- Mettre en place un suivi simple des avis.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, commerçants, restaurateurs, hébergeurs, prestataires touristiques, responsables communication et relation client.

Prérequis

Utilisation courante d'un ordinateur et d'Internet.

Programme

15 min	**Comprendre les enjeux de l'e-réputation** · Influence des avis ; Google, Tripadvisor, plateformes de réservation.
20 min	**Analyser les avis clients avec l'IA** · Motifs de satisfaction, insatisfactions récurrentes, pistes d'amélioration.
40 min	**Rédiger des réponses avec ChatGPT** · Remercier, répondre à un avis mitigé, gérer une critique avec tact.
15 min	**Méthode de suivi et évaluation** · Veille, règles de réponse, confidentialité des données.

Méthodes et évaluation

Échange de positionnement en début de séance, démonstrations, exercices sur vos propres exemples, mise en situation finale.

Vous repartez avec

Une méthode d'analyse des avis, des prompts réutilisables, des réponses personnalisables et une méthode de suivi de votre e-réputation.

Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Ateliers IA pratiques (1 h 30)

Rédiger pour le web *avec ChatGPT*

Créez des contenus web clairs et attractifs, structurés pour vos lecteurs et pour le référencement naturel, en gardant votre style.

1 h 30 atelier pratique	**Visioconférence** en direct avec le formateur	**90 €** par participant
Débutant aucune expérience de l'IA requise	**4 modules** exercices sur votre activité	**Ordinateur** connecté à Internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les usages de ChatGPT pour la rédaction web.
- Construire un prompt clair et structuré.
- Définir objectif, public cible et ton.
- Générer des titres et des contenus.
- Structurer une page ou une description de service.
- Reformuler un texte selon son public.
- Appliquer les bases du référencement naturel.
- Vérifier et personnaliser les contenus générés.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, dirigeants de petites entreprises, professionnels du tourisme, commerçants, communicants, associations, gestionnaires de site ou de blog.

Prérequis

Utilisation courante d'un ordinateur et d'Internet. Navigateur récent.

Programme

15 min	**Découvrir l'IA pour la rédaction web** · Contenus assistés, avantages et limites ; un contenu à améliorer.
20 min	**Rédiger des prompts efficaces** · Objectif, public, contexte, ton, contraintes et format.
40 min	**Créer et améliorer des contenus web** · Titres, structure, bénéfices, mots-clés et bases du SEO.
15 min	**Vérifier, personnaliser et évaluer** · Informations inventées, faits, identité, confidentialité.

Méthodes et évaluation

Échange de positionnement en début de séance, démonstrations, exercices sur vos propres exemples, mise en situation finale.

Vous repartez avec

Un contenu web rédigé ou amélioré, une méthode de prompts, des exemples réutilisables et des réflexes de vérification.

Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Marketing digital, web et communication

Créer votre nom de domaine, site web *et e-mail professionnel*

Posez les bases de votre présence en ligne : choisir un nom de domaine, créer les premières pages de votre site et configurer votre adresse professionnelle.

7 h 1 journée, hors pauses	**Présentiel** visioconférence sur demande	**1 à 9** participants
990 € pour le groupe et la journée	**Initiation** aucune programmation	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Expliquer le rôle du domaine, de l'hébergement et du site.
- Choisir un nom de domaine professionnel.
- Comprendre les bases des DNS.
- Structurer l'arborescence d'un site vitrine.
- Créer les premières pages avec un outil sans code.
- Rédiger ses contenus web avec l'aide de l'IA.
- Appliquer les premières bonnes pratiques SEO.
- Configurer et sécuriser une adresse e-mail professionnelle.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, créateurs et repreneurs d'entreprise, dirigeants de TPE, porteurs de projet, associations, commerçants et artisans.

Prérequis

Utilisation courante d'un ordinateur et d'Internet. Ordinateur portable et éléments de présentation de son activité.

Programme

45 min	**Fondamentaux d'une présence web professionnelle** · Domaine, hébergement, messagerie ; site vitrine, blog, e-commerce.
1 h	**Choisir et gérer son nom de domaine** · Extensions, disponibilité, marques, renouvellement, DNS.
1 h	**Hébergement et outils de création de sites** · Offres, sauvegardes, HTTPS ; WordPress et constructeurs sans code.
1 h 30	**Structurer et créer les premières pages** · Arborescence, pages essentielles, mentions légales, rédaction avec ChatGPT.
45 min	**Bases du référencement naturel** · Mots-clés, titres, liens internes, images, titre SEO et description.
1 h	**Créer son e-mail professionnel** · Enregistrements MX, SPF, DKIM, DMARC ; sécurité du compte.
30 min	**Sécuriser son site et évaluation** · Mises à jour, sauvegardes, accès administrateur, maintenance.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial ; évaluation finale : présentation des éléments réalisés et des actions restant à mener.

Vous repartez avec

Une proposition de nom de domaine, un hébergement identifié, une arborescence, une première page, une messagerie configurée ou documentée.

Nom de domaine, hébergement et abonnements non compris. Frais de déplacement sur devis. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Marketing digital, web et communication

Google Analytics 4
mesurer et analyser son site

Configurez GA4, suivez les bons indicateurs et interprétez vos données pour mieux piloter vos actions de marketing digital.

14 h 2 journées de 7 h	**Présentiel** ou distanciel	**Jusqu'à 9** participants
1990 € pour le groupe et les 2 journées	**Débutant** à intermédiaire	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Expliquer la logique événementielle de GA4.
- Configurer une propriété et vérifier la collecte.
- Choisir les indicateurs adaptés à son activité.
- Analyser les sources d'acquisition du trafic.
- Suivre les événements et événements clés.
- Analyser le comportement et le parcours des utilisateurs.
- Construire des rapports adaptés à ses besoins.
- Interpréter les données pour piloter ses actions.

Public concerné

Dirigeants de TPE-PME, responsables marketing et communication, community managers, entrepreneurs, responsables de site, e-commerçants.

Prérequis

Usage courant d'Internet. Ordinateur portable, compte Google ; accès à une propriété GA4 si possible.

Programme

- **Comprendre Google Analytics 4** · Compte, propriété, flux de données, modèle par événements.
- **Installer et configurer GA4** · Balise Google, Google Tag Manager, événements et événements clés.
- **Identifier les indicateurs de performance** · Utilisateurs, sessions, engagement, KPI utiles à la décision.
- **Analyser l'acquisition du trafic** · Source, support, campagne, canaux à optimiser.
- **Comportement et parcours des utilisateurs** · Pages consultées, engagement, étapes du parcours.
- **Mesurer les objectifs** · Configurer et vérifier les événements clés, relier aux objectifs.
- **Construire des rapports** · Rapports standards, explorations, suivi régulier des performances.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial ; questions, exercices et analyses de données ; évaluation finale des objectifs.

Vous repartez avec

Une utilisation autonome de GA4 : bons indicateurs, origine du trafic, événements clés et pistes d'amélioration.

Frais de déplacement ou d'hébergement précisés au devis. Financement OPCO possible selon votre situation. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Marketing digital, web et communication

Plan d'action de communication
stratégie, outils et IA

Construisez un plan de communication structuré et mesurable, et utilisez l'IA et les outils numériques pour gagner en efficacité.

7 h 1 journée, hors pauses	**Présentiel** visioconférence sur demande	**1 à 9** participants
790 € pour le groupe et la journée	**Tous niveaux** aucun prérequis technique	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser une situation et ses enjeux de communication.
- Définir des objectifs précis et mesurables.
- Identifier et hiérarchiser les publics cibles.
- Construire des messages adaptés.
- Choisir les actions et les canaux pertinents.
- Construire un calendrier éditorial et opérationnel.
- Identifier ressources, budget et responsabilités.
- Définir des indicateurs de performance.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, dirigeants de petites structures, chargés de communication, porteurs de projet, associations, agents de collectivités.

Prérequis

Aucun prérequis technique. Venir avec une activité ou un projet servant de support.

Programme

1 h	**Analyser la situation et les enjeux** · Actions existantes, forces et faiblesses, moyens disponibles.
1 h	**Définir les objectifs et les publics** · Méthode SMART, publics prioritaires, profils types avec l'IA.
1 h 30	**Construire les messages et choisir les canaux** · Proposition de valeur, site, réseaux sociaux, e-mailing, presse, Canva.
1 h 30	**Construire et planifier le plan d'action** · Calendrier éditorial, ressources, responsables, tableur de suivi.
1 h	**Mesurer les résultats et ajuster** · Indicateurs d'activité et de résultat, tableaux de bord.
1 h	**Finaliser et présenter son plan** · Plan complet présenté et évalué sur une grille.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial ; évaluation du plan d'action final : cohérence, faisabilité, caractère opérationnel.

Vous repartez avec

Un plan d'action de communication structuré et directement utilisable dans votre organisation.

Frais de déplacement en supplément, sur devis. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Marketing digital, web et communication

Storytelling et IA

raconter son activité pour se différencier

Développez votre histoire de marque et utilisez ChatGPT comme assistant de création, sans perdre votre personnalité ni votre authenticité.

7 h 1 journée	**Présentiel** ou visioconférence en direct	**Débutant** aucun prérequis en storytelling
990 € par personne	**5 modules** sur votre propre activité	**Ordinateur** connecté à Internet

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre le storytelling appliqué à la communication.
- Identifier ce qui différencie son activité.
- Définir les attentes de ses publics.
- Structurer un récit autour de son histoire et ses valeurs.
- Explorer des angles narratifs avec ChatGPT.
- Rédiger des prompts adaptés à ses objectifs.
- Décliner son récit sur plusieurs supports.
- Vérifier et personnaliser les contenus de l'IA.

Public concerné

Entrepreneurs, indépendants, artisans, commerçants, dirigeants de TPE-PME, professionnels du tourisme, communicants, associations, collectivités.

Prérequis

Utilisation courante d'un ordinateur et d'Internet. Une présentation existante de son activité est utile.

Programme

1 h	**Comprendre le storytelling et ses usages** · Présenter ou raconter ; émotions, valeurs, authenticité.
1 h 30	**Identifier son histoire et ses différences** · Valeurs, savoir-faire, proposition de valeur, fiche d'identité narrative.
1 h 30	**Construire son récit de marque avec ChatGPT** · Angles narratifs, structure du récit, ton, vérification.
2 h	**Adapter son histoire à ses supports** · Page « À propos », réseaux sociaux, présentation commerciale.
1 h	**Finaliser et évaluer** · Relecture, cohérence, plan de publication.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial ; production finale : récit de marque, deux déclinaisons et justification des choix.

Vous repartez avec

Un récit de marque structuré, une présentation de votre activité, des contenus pour deux canaux et des prompts réutilisables.

Présentiel : frais de déplacement éventuels précisés au devis. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Développement commercial

Prospecter mieux avec l'IA

IA et développement commercial

Trois jours pour construire votre démarche de prospection complète : cibler, contacter par le terrain, le téléphone, LinkedIn et l'e-mail, puis suivre vos prospects dans un CRM.

21 h 3 journées de 7 h	**1500 €** par participant	**Lancement** 990 € pour les premières places
Débutant à intermédiaire	**CRM** suivi et plan à 90 jours	**Appel découverte** 30 min, gratuit

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser son portefeuille et définir son client idéal.
- Constituer et trier une liste de prospects.
- Rédiger avec l'IA des messages personnalisés et vérifiés.
- Préparer et conduire un appel de prospection.
- Construire une séquence LinkedIn et e-mail.
- Mener un rendez-vous découverte, répondre aux objections.
- Suivre ses prospects dans un CRM et mesurer ses résultats.
- Appliquer le RGPD et les règles de LinkedIn.

Public concerné

Dirigeants de TPE-PME, entrepreneurs, indépendants, artisans, commerciaux et toute personne chargée de développer un portefeuille de clients.

Prérequis

Exercer une activité avec des clients à développer ; savoir utiliser un ordinateur et Internet. Compte LinkedIn recommandé.

Programme

Jour 1 : cibler

- **3 h** — **Point sur l'activité et client idéal** · Objectifs, meilleurs clients, critères de ciblage affinés avec l'IA.
- **4 h** — **Liste de prospects et cadre légal** · Sources publiques, tri dans un tableur, RGPD, conditions de LinkedIn.

Jour 2 : prospecter

- **3 h 30** — **Messages avec l'IA, téléphone et terrain** · Prompts précis, trame d'appel, barrage, salons et réseaux.
- **3 h 30** — **LinkedIn, e-mail et premier bilan** · Profil, séquence de contacts, e-mail et relance, tests en situation.

Jour 3 : convertir et piloter

- **3 h** — **Retours et rendez-vous découverte** · Analyse des premiers contacts, questions, présentation de l'offre.
- **4 h** — **Objections, relances, CRM et plan à 90 jours** · Réponses aux objections, rythme de relance, indicateurs.

Méthodes et évaluation

Échange préalable avec le formateur ; exercices quotidiens ; évaluation finale : démarche complète présentée et appel simulé.

Vous repartez avec

Le profil de votre client idéal et une liste triée, vos séquences et votre trame d'appel testées, un suivi CRM, un plan à 90 jours.

Dates, lieu et horaires communiqués avant la formation. Ne comprend pas de prospection réalisée à votre place.
Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Développement commercial

Plan d'action commercial
structurer et piloter sa démarche

Construisez un plan d'action commercial concret : objectifs, cibles, actions de prospection et indicateurs pour suivre vos résultats.

14 h 2 journées de 7 h	**Présentiel** visioconférence sur demande	**1 à 9** participants
1 990 € pour le groupe et les 2 journées	**Tous niveaux** aucun prérequis technique	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Analyser sa situation commerciale et ses priorités.
- Définir des objectifs précis et mesurables.
- Identifier et prioriser les cibles.
- Choisir les actions commerciales adaptées.
- Structurer et planifier la prospection et le suivi.
- Définir les moyens nécessaires.
- Construire des indicateurs de performance.
- Ajuster les actions selon les résultats.

Public concerné

Dirigeants de TPE-PME, entrepreneurs, indépendants, responsables et managers commerciaux, business developers, chargés d'affaires.

Prérequis

Aucun prérequis technique. Venir avec une activité, une offre ou un marché sur lequel travailler.

Programme

- **Analyser la situation commerciale** · Résultats actuels, pratiques, ressources, difficultés.
- **Définir les objectifs commerciaux** · Objectifs mesurables, priorités, cohérence avec la stratégie.
- **Identifier les cibles prioritaires** · Segments de clientèle et critères de concentration des efforts.
- **Choisir les actions commerciales** · Prospection, relance, fidélisation, recommandation, partenariats.
- **Organiser la prospection** · Préparation, relances, rythme commercial réaliste.
- **Construire le plan d'action** · Planification, moyens, responsabilités, formalisation.
- **Définir les indicateurs de suivi** · Actions réalisées, résultats, écarts aux objectifs.
- **Piloter et ajuster le plan** · Analyse des écarts et amélioration continue.

Méthodes et évaluation

Analyse du besoin et positionnement initial ; évaluation finale sur le plan d'action commercial construit.

Vous repartez avec

Un plan d'action commercial complet : objectifs, cibles, actions, planning, moyens et indicateurs de suivi.

Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Développement commercial

Savoir-être commercial
posture, écoute et relation client

Gagnez en aisance et en efficacité dans la relation client : posture, écoute active, questionnement et traitement des objections, par la pratique.

14 h 2 journées de 7 h	**Présentiel** intra-entreprise possible	**2 à 9** participants
1990 € pour le groupe et les 2 journées	**Mises en situation** jeux de rôle et débriefs	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Adopter une posture adaptée à son interlocuteur.
- Créer un climat de confiance dès le début de l'échange.
- Pratiquer l'écoute active et le questionnement.
- Identifier besoins, attentes et motivations.
- Adapter sa communication verbale et non verbale.
- Traiter les objections de manière constructive.
- Gérer les situations relationnelles difficiles.
- Conduire l'échange vers une conclusion adaptée.

Public concerné

Commerciaux, technico-commerciaux, chargés d'affaires, conseillers clientèle, dirigeants, indépendants, managers en contact avec des clients.

Prérequis

Aucun prérequis technique. Une première expérience de la relation client facilite les mises en pratique.

Programme

Jour 1 : posture et communication

1 h 30	**Fondamentaux du savoir-être commercial** · Première impression, autodiagnostic de sa posture.
1 h 30	**Communication professionnelle adaptée** · Messages clairs, non-verbal, voix, silences.
2 h	**Écoute active et questionnement** · Reformulation, types de questions, entretien de découverte.
2 h	**Motivations et argumentation** · Critères de décision, démarche de conseil, simulation avec l'IA.

Jour 2 : objections et conclusion

2 h	**Traiter les objections** · Prix, concurrent, besoin de réflexion : jeux de rôle.
1 h 30	**Émotions et situations difficiles** · Prendre du recul, s'affirmer sans agressivité.
2 h	**Conduire et conclure un échange** · Structure de l'entretien, signaux d'intérêt, prochaine étape.
1 h 30	**IA, évaluation et plan de progression** · Préparer un scénario avec l'IA ; simulation finale observée.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial ; simulation commerciale finale observée avec une grille de critères.

Vous repartez avec

Un plan individuel de progression de votre savoir-être commercial et des outils pour préparer vos entretiens.

Frais de déplacement en supplément, sur devis. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Emploi et insertion professionnelle

CV, lettre de motivation et LinkedIn
réussir sa candidature

Une journée pour créer un CV adapté aux logiciels de recrutement (ATS), rédiger une lettre convaincante et optimiser son profil LinkedIn.

7 h 1 journée	**Présentiel** lieu défini avec le commanditaire	**1 à 9** participants
990 € pour le groupe (collectivités)	**Aucun prérequis** accessible à tous	**7 jours ouvrés** délai d'accès indicatif

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les attentes des recruteurs.
- Comprendre le fonctionnement des logiciels ATS.
- Structurer un CV clair et lisible.
- Repérer les mots-clés d'une offre.
- Valoriser compétences, expériences et réalisations.
- Rédiger une lettre de motivation personnalisée.
- Optimiser les rubriques d'un profil LinkedIn.
- Assurer la cohérence entre CV, lettre et profil.

Public concerné

Jeunes accompagnés par les collectivités, étudiants, demandeurs d'emploi, de stage ou d'alternance, bénéficiaires de dispositifs d'insertion.

Prérequis

Aucun. Venir avec son CV, une ou plusieurs offres et, si possible, un ordinateur portable.

Programme

1 h	**Recrutement et fonctionnement des ATS** · Attentes des recruteurs, lecture automatisée, rôle des mots-clés.
1 h 30	**Construire un CV adapté aux ATS** · Rubriques, titre, mise en page lisible, offre réelle.
1 h	**Valoriser ses compétences** · Compétences transférables, réalisations, vocabulaire professionnel.
1 h	**Rédiger une lettre de motivation** · Structure, personnalisation, exemples précis.
1 h 30	**Optimiser son profil LinkedIn** · Titre, rubrique « Infos », mots-clés, visibilité, confidentialité.
1 h	**Finaliser sa candidature et évaluation** · Adapter ses documents à une offre ; grille d'évaluation.

Méthodes et évaluation

Positionnement initial ; évaluation finale sur grille : structure du CV, adéquation à l'offre, lettre, profil LinkedIn.

Vous repartez avec

Un CV, une lettre de motivation et un profil LinkedIn améliorés et cohérents, adaptés à une offre ciblée.

Pour les structures autres que les collectivités : conditions tarifaires sur devis. Compte LinkedIn non obligatoire. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Coaching et accompagnement individuel

Coaching confiance en soi *et posture professionnelle*

Six séances individuelles pour développer votre confiance, affirmer votre posture et utiliser le numérique et l'IA au service de votre employabilité.

6 séances de 1 h, sur environ 2 mois	**Visioconférence** coaching individuel	**390 €** le parcours complet
79 € la séance à l'unité	**Échange découverte** 20 à 30 min offertes	**Sur rendez-vous** rythme d'une séance par semaine

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Identifier les situations où la confiance manque.
- Comprendre les freins au passage à l'action.
- Prendre conscience de ses compétences et qualités.
- Communiquer de façon plus claire et affirmée.
- Améliorer sa posture et sa prise de parole.
- Valoriser son parcours avec le numérique et l'IA.
- Améliorer son CV et sa présence sur LinkedIn.
- Construire un plan d'action personnalisé.

Public concerné

Personnes en recherche d'emploi ou d'alternance, salariés en évolution, personnes en reconversion, jeunes diplômés.

Prérequis

Aucune connaissance de l'IA nécessaire. Ordinateur et connexion Internet pour la visioconférence.

Programme

Séance 1 **Faire le point et définir votre objectif** · Situation, attentes, points forts, objectif prioritaire.

Séance 2 **Identifier les freins et renforcer la confiance** · Prise de recul, ressources, exercices d'assurance.

Séance 3 **Valoriser ses compétences avec le numérique et l'IA** · Réussites, présentation, CV et logiciels ATS.

Séance 4 **Posture professionnelle et visibilité sur LinkedIn** · Prise de parole, non-verbal, titre et rubrique « Infos ».

Séance 5 **Passer à l'action avec le numérique et l'IA** · Offres, candidature, préparation d'entretien, limites de l'IA.

Séance 6 **Bilan et plan d'action** · Progression mesurée, prochaines actions en autonomie.

Méthodes et évaluation

Objectif défini en séance 1, actions entre les séances, bilan de progression en séance 6.

Vous repartez avec

Un objectif clair, une présentation de votre parcours plus convaincante et un plan de progression personnalisé.

Ce coaching n'est ni une psychothérapie ni un traitement, et ne garantit pas l'obtention d'un emploi. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Coaching et accompagnement individuel

Coaching oral individuel

Une séance individuelle pour gagner en aisance, en confiance et en impact avant une épreuve orale.

1 h 30	Visioconférence	90 €
séance individuelle	caméra et micro nécessaires	prix total

Au programme

- Analyse de vos besoins et de l'épreuve préparée.
- Simulation d'oral dans des conditions proches de l'examen.
- Débrief personnalisé.
- Conseils concrets pour progresser.

Public

Lycéens, étudiants et candidats préparant une épreuve orale dans le cadre de leurs études.

Prérequis

Ordinateur, tablette ou smartphone avec caméra, microphone et connexion Internet.

Réservation en ligne selon les créneaux disponibles. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Coaching et accompagnement individuel

Optimisez votre profil LinkedIn en 1 heure

Un accompagnement individuel pour un profil clair, crédible et cohérent avec vos objectifs, avec l'aide de l'IA pour reformuler.

1 h	+ 30 min	99 €
en visioconférence	de suivi par message	prix total

Ce que nous travaillons

- Clarifier votre positionnement professionnel.
- Améliorer votre titre LinkedIn.
- Structurer votre rubrique « Infos ».
- Valoriser expériences, compétences et réalisations.
- Identifier les mots-clés pertinents.
- Définir les améliorations prioritaires.

Public

Salariés en évolution, demandeurs d'emploi, étudiants, indépendants, consultants, commerciaux, managers, personnes en reconversion.

Prérequis

Disposer d'un profil LinkedIn accessible pendant la séance.

Ne garantit pas un nombre de vues, de contacts ou de recrutements. Voir la fiche détaillée en ligne

Fiche en ligne

Informations pratiques

S'inscrire

Sur demande de devis, ou après un échange gratuit de 30 minutes pour vérifier que la formation répond à votre besoin. L'accès intervient après analyse du besoin et validation du devis ou de la convention. Une convocation est envoyée avant la session.

Délai d'accès indicatif : 7 jours ouvrés minimum pour les formations d'une journée et plus. Ateliers et coachings : dates et horaires communiqués avant la séance.

Lieux et modalités

Formations à Blois, dans vos locaux ou à distance selon les fiches. Intra-entreprise et inter-entreprises, de 1 à 9 participants pour la plupart des formations. Le programme peut être adapté à votre contexte après analyse du besoin.

Financement

Selon votre statut, une prise en charge peut être demandée : à l'OPCO de l'entreprise pour les salariés (plan de développement des compétences), au FIF PL, à l'AGEFICE ou au FAFCEA pour les travailleurs non salariés. La demande se fait avant la formation et reste soumise à l'accord du financeur. Les formations de ce catalogue ne sont pas éligibles au CPF.

Suivi et évaluation

Analyse du besoin et positionnement avant ou au démarrage, évaluation des acquis pendant et à la fin de la formation, questionnaire de satisfaction, attestation de fin de formation. Les retours alimentent l'amélioration continue de nos formations.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins avant l'inscription : nous étudions les adaptations pédagogiques, matérielles ou organisationnelles possibles. Référent handicap : Bruno SIMON, contact@coachingdigital.fr, 06 15 79 05 71.

Tarifs et conditions

Les prix indiqués sont les montants à payer : TVA non applicable, article 293 B du CGI. Le devis précise le prix total, les frais éventuels et les modalités de règlement. Les conditions d'annulation, de report et de rétractation figurent dans nos Conditions Générales de Vente.

Votre formateur

Bruno SIMON forme des adultes depuis 2017. Titulaire du titre professionnel Formateur Professionnel d'Adultes, il est spécialisé en marketing digital, outils numériques et intelligence artificielle, et dirige Coaching Digital. Plus de 1 600 personnes ont suivi ses formations, avec une satisfaction moyenne de 8,7/10.

Parlons de votre projet

Échange gratuit de 30 minutes :
meetings-eu1.hubspot.com/brunosimon41
Devis : coachingdigital.fr/demande-de-devis
contact@coachingdigital.fr · 06 15 79 05 71

Prendre rendez-vous

Demander un devis

Coaching Digital, Bruno SIMON EI, organisme de formation, 41000 Blois
SIRET : 831 694 237 00015 · Numéro de déclaration d'activité : 24410148841. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.
Certificat Qualiopi n° CN_2611_36098-V1, délivré par ISQ Certification, valable du 18/11/2026 au 17/11/2029.
Catalogue établi le 22/11/2026. Programmes, tarifs et modalités susceptibles d'évoluer : la fiche en ligne et le devis font foi.

Qualiopi processus certifié
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

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