

Lieu de la formation

Hopla 48 rue Franklin 68200 MULHOUSE
Locaux équipés d'un ascenseur.

Accessibilité handicapés

Les personnes atteintes par un handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation désirée.

Notre référent handicap

Elodie BEYER – contact@hopla.la

Notre référent pédagogique:

Noëlle BAELE- n.baele@hopla.la

Bien communiquer sur son activité

HOPLA

48, rue Franklin - 68200 Mulhouse

SIRET : 790 368 450 00017 - Code APE 9499Z

Numéro de déclaration d'activité

d'organisme de formation: 42 68 0241368



2 Bouquet « Communication »: Comment communiquer efficacement sur votre projet de création / reprise d'entreprise?

Formation en 2 parties

Appréciation*
97,5%

Objectif général
Création/ Reprise d'entreprise

* Moyenne des appréciations à chaud transmises par les stagiaires-entrepreneurs ayant suivi le module au cours du 2ème semestre 2022.

Points forts

Formation destinée aux créateurs d'entreprise pour apprendre à:

- Développer une stratégie de communication de long terme. La décliner à court terme: supports à créer, argent et temps à investir.
- Identifier les réseaux sociaux pertinents. Comprendre leurs codes / fonctionnement.

Durée

7 heures

Dates

SESSION 1

Le 6 avril, de 9h à 17h30

SESSION 2

Le 9 juin, de 9h à 17h30

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le créateur/repreneur d'entreprise sera capable de:

Partie 1: Les clés d'une communication réussie

- De comprendre l'importance d'une stratégie et les principes de base de la communication.
- De bien investir dans ses supports et de choisir ses prestataires.
- De respecter les différentes lois liées à la communication.

Partie 2: Communiquer via les réseaux sociaux

- De connaître l'impact des réseaux sociaux et l'importance de les intégrer dans une stratégie marketing.
- D'identifier les réseaux sociaux utiles à son activité.
- De s'organiser et d'adopter les bons réflexes de communication.

Contenu

La formation commence par:

- Une présentation du formateur.
- Le rappel des objectifs de la journée et une présentation du déroulé.
- Un tour de table des attentes des stagiaires.
- Un Quizz de démarrage.

Partie 1: Les clés d'une communication réussie

Première étape - Définir

- Qu'est-ce que la communication?
- Comment me positionner.
- Quelle stratégie de communication adopter.
- Deuxième étape – S'investir
 - 6 étapes pour une com' réussie.
 - La règle des 3C.
 - Comment choisir supports et prestataires?
- Troisième étape – Se protéger
 - Les mentions légales.
 - Le droit à l'image et le droit d'auteur.
 - Règlement général sur la protection des données (RGPD).

Partie 2: Communiquer via les réseaux et les médias sociaux

- Partie 1: Comprendre
 - Qu'est-ce qu'un média social?
 - Panorama et vocabulaire des réseaux sociaux aujourd'hui.
- Partie 2: S'investir
 - Quel(s) réseau(x) pour mon projet?
 - Quel(s) outil(s)?
- Partie 3: Se protéger
 - Qu'est-ce qu'un BadBuzz?
 - Anticiper, participer et réagir.

La formation se termine par:

- Un tour de table des humeurs des stagiaires.
- Une évaluation à chaud.
- Un Quizz d'évaluation des apprentissages des stagiaires.

Formatrice

- Julie FRIEDRICHS (JF Rédactrice)
Rédactrice et formatrice spécialisée dans la rédaction de contenus et la stratégie de communication

A qui s'adresse la formation?

- Aux entrepreneurs dont l'activité est hébergée par la couveuse HOPLA.
- Aux entrepreneurs accompagnés dans le cadre de l'EITI.
- Aux autres créateurs / repreneurs d'entreprise, accompagnés dans le cadre de leur projet par une structure agréée.

Périmètre de recrutement

- Région Grand Est

Prérequis

- Maitriser les compétences de base.
- Etre en construction d'un projet entrepreneurial et être accompagné dans le cadre de ce projet.

Modalités d'admission

- Prise de contact par mail ou téléphone:
03 89 51 38 55 / contact@hopla.la
- Entretien de positionnement pour vérifier le le niveau de maturité du projet, et l'adéquation entre les attentes du stagiaire et les objectifs de la formation.
- Signature d'une convention de formation.

Modalités pédagogiques

- Transmission active participative et théorique.
- Alternance entre:
 - des temps d'informations descendants autour de concepts clés (vocabulaire / données chiffrées)
 - des temps d'échanges de bonnes pratiques et d'exemples
 - des études de cas concrets
 - des temps de travail personnel
- Les participants reçoivent un support de formation. Différents outils leur sont par ailleurs présentés et proposés pour une mise en œuvre dans le cadre de leur propre projet.

Prix

165 €

Pour les entrepreneurs en couveuse et en EITI, cette somme n'est pas à régler car ce montant est inclus dans l'offre de services propre à ces dispositifs.

Pour les entrepreneurs hors couveuse et EITI, les financements mobilisables sont les suivants:

- **OPCO / FAF** pour les entrepreneurs immatriculés.
 - Le délai d'instruction du dossier dépend de chaque OPCO / FAF.