

CATALOGUE MORPHO FORMATION

Optimiser son organisation pour gagner du temps et renforcer son efficacité professionnelle

Objectifs :

A l'issue de la formation, le collaborateur sera capable :

- De mettre en place une organisation performante en utilisant des outils et méthodes de gestion du temps appropriés à son environnement professionnel
- D'agir en cohérence avec ses priorités
- De faire face à la pression quotidienne en diminuant le stress
- De gagner en performance
- D'organiser des rencontres régulières, réunions, entretiens
- Développer de l'aisance et de la sérénité dans le quotidien

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et mises en situation

Travail sur fiche de poste

Retour d'expérience

Élaboration d'une nouvelle organisation

Durée : 3 Jours en sessions de 3h30 (soit 6 sessions)

Programme

1^{ère} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Prendre conscience de sa relation au temps
- Clarifier la situation actuelle : exigence professionnelle et approche personnelle
- Analyser sa propre structuration du temps
- Définir un rapport temps /efficacité pertinent

Contenu

La définition de l'efficacité

La déclinaison de la fiche de poste, différenciation entre tâches et missions, approche de la notion de rythme.

Méthodes pédagogiques

Travail à partir de la fiche de poste. Ce que je suis sensée faire et ce que je fais réellement

Repérage des points sensibles, suis-je réellement efficace ?

Exercice : une journée type (approche chronologique)

2^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Repérer les activités dévoreuses de temps
- Définir clairement ses objectifs et ses priorités
- Différencier l'urgent de l'important

Contenu

Les principes de base de gestion du temps (prévision, décalage, désencombrement, hiérarchisation).

Les aléas et les imprévus, quelles places dans mon planning ?

La matrice d'Eisenhower.

Méthode pédagogique :

Reprise du travail effectué la première demi-journée : la déclinaison de la journée reprend -t-elle les grands principes de la gestion du temps ?

Exercice : Que puis-je améliorer, renforcer ?

3^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Améliorer la communication avec l'équipe et les clients pour gagner du temps
- S'affirmer dans ses contacts professionnels
- Renforcer l'image positive de soi pour augmenter l'aisance relationnelle

Contenu

Le schéma de communication, les différentes formes de communication au sein de l'entreprise
La notion d'assertivité : méthode DESC, la négociation

Méthodes pédagogiques

Alternance d'apports théoriques et pratiques
Questionnaire d'assertivité et exercices

4^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Mettre en adéquation la fiche de poste avec les notions de temps
- Effectuer des changements concrets en délimitant le temps de chaque action

Contenu

Le cadrage d'une journée
Les lois du temps

Méthodes pédagogiques

Reprise de la journée de travail avec les changements apportés
Synthèse des notions abordées au cours des deux jours

5^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Préparer des réunions
- S'organiser avec des outils pertinents
- Fixer des objectifs pour l'entreprise en termes de suivi personnel et collectif.

Contenu

La préparation et l'organisation d'une réunion : date, lieu, ordre du jour, aspect matériel
Le lien avec l'après : le compte rendu, les décisions et leurs suivis

Méthode pédagogique

Préparation de la prochaine réunion avec toutes ces modalités de déroulement

6^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Animer une réunion de manière participative
- S'affirmer en tant qu'animateur
- Faire participer tous les acteurs de l'entreprise

Contenu

Les grands principes d'une réunion participative

Les écueils à éviter

La trame et la structure à respecter

Méthode pédagogique

Préparation de la prochaine réunion

7^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Définir un plan d'action cohérent et s'engager à communiquer sur les points changeants
- Intégrer les nouvelles méthodes d'organisation : utilisation des nouveaux outils (numérique ou autre)

Contenu

La planification, ses avantages et les erreurs à éviter

La prévision : élément indispensable à la progression vers l'efficacité

La notion d'engagement pour progresser et ne pas retomber dans ses travers

Méthodes pédagogiques :

Détermination du plan d'action personnel.

Identification des points de vigilance pour augmenter le taux de succès dans sa future mise en œuvre.

Evaluation finale

Prérequis :

Aucun

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne souhaitant améliorer sa performance professionnelle par la gestion efficace du temps.

Modalités :

Cette formation, standard ou sur mesure, peut être organisée intra-entreprise, sur site de formation, en présentiel ou en distanciel.

Evaluations :

Test de positionnement sur la pratique actuelle du stagiaire vis à vis des contraintes rencontrées dans son organisation et son temps.

Validation des compétences acquises à l'issue de la formation à travers un questionnaire remis par le formateur.

Certification :

Pas de certification

Durée : 3 jours

Tarif : 1 785 € HT/pers.

Ce tarif couvre l'ensemble de la prestation.

Intervenant : Nathalie GALLOUX Formatrice Management des Équipes et des Organisations.

MANAGER EFFICACEMENT UNE ÉQUIPE

Objectifs de formation :

- Acquérir les bases du management
- Organiser et animer son équipe au quotidien
- Créer une dynamique et une cohésion d'équipe
- Développer l'autonomie des collaborateurs
- Fixer des objectifs et mettre en place des délégations

Jour 1 *matin*

Objectifs pédagogiques :

- Définir le concept de management
- Identifier les différents rôles et missions d'un manager

Contenu :

- Un peu d'histoire sur l'évolution du management
- Une définition du terme (étymologie)
- Le positionnement du manager : Les missions organisationnelles et les missions humaines.

Jour 1 *Après-midi*

Objectifs pédagogiques

- Repérer les styles de management les plus efficaces
- Utiliser ses styles en fonction des besoins des membres de l'équipe

Contenu :

- Les styles de management selon le management situationnel
- La boussole du manager
- La notion d'autonomie : Compétences et motivation

Jour 2 *matin*

Objectifs pédagogiques

- Animer son équipe au quotidien
- Créer une dynamique et cohésion dans la mise en place au quotidien
- Suivre ses collaborateurs

Contenu :

L'animation et la communication au quotidien : Posture, actions

La notion de reconnaissance et son déploiement de manière individuelle et collective

Les outils de communication : Les entretiens et les réunions, structure et animation

Le développement des compétences des collaborateurs : Le manager formateur

Jour 2 Après-midi

Objectifs pédagogiques

- Développer l'autonomie des collaborateurs
- Fixer des objectifs
- Mettre en place des délégations efficaces

Contenu :

L'accompagnement au quotidien: Étapes, validation, progression

La fixation d'objectifs et ces critères de mesure.

Les contours d'une délégation : proposition, validation, mise en place, évaluation et suivi.

Moyens pédagogiques :

Alternance de pratique et de théorie. Approche sur mesure en relation avec le vécu du stagiaire et la configuration de la société. Utilisation de grilles et outils de suivi, questionnaire de positionnement, cas pratiques. Mises en situation : entretien et réunion.

Évaluation :

Chaque demi-journée fera l'objet d'une synthèse. A l'issue de la formation, un bilan sera effectué par chaque stagiaire afin de valider les axes de progrès. Évaluation à chaud et à froid 3 mois après.

Intervenante : Nathalie GALLOUX Formatrice Spécialiste du Management des TPE et PME

Prérequis :

Aucun

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne confrontée au management d'équipes.

Morpho SARL - Centre d'affaires et Coworking d'Eguilles et de La Ciotat

190 rue Topaze - 13510 Eguilles RCS AIX 8104860190

contact@morphoburo.com - 06 20 74 92 00 - www.morphoburo.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93131845113 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Modalités :

Cette formation, standard ou sur mesure, peut être organisée intra-entreprise, sur site de formation, en présentiel ou en distanciel.

Evaluations :

Test de positionnement sur la pratique actuelle du stagiaire vis-à-vis de son management.

Validation des compétences acquises à l'issue de la formation à travers un questionnaire remis par le formateur.

Certification :

Pas de certification

Durée : 2 jours

Tarif : 990 € HT/pers.

Ce tarif couvre l'ensemble de la prestation.

La stratégie de communication sur les réseaux sociaux

Objectif de formation :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- d'être autonome et efficace sur les différents réseaux
- de développer sa présence et son image sur les réseaux

Objectifs pédagogiques :

- Identifier le fonctionnement de chaque réseau social
- Adapter sa présentation par rapport à son activité (fiche)
- Elaborer une stratégie de communication performante
- Créer ses premiers posts
- Utiliser les outils de publications
- Analyser et décrypter les statistiques
- Concevoir ses premières publicités

Programme

1^{ère} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Identifier les nouveaux usages du digital
- Distinguer les différents réseaux sociaux
- Cibler les réseaux adaptés à l'entreprise

Contenu

Le comportement de l'utilisateur des réseaux
Approche de Instagram, Facebook, ..

Méthodes pédagogiques

Analyse des différents réseaux sociaux
Exemples concrets

2^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Définir une stratégie de publication
- Définir clairement les contenus pertinents
- Déterminer le planning de publication

Contenu

Les principes d'une stratégie sociale
Contenu et communauté : les enjeux
Les bonnes pratiques

Méthode pédagogique :

La stratégie actuelle s'appuie-t-elle sur les réseaux sociaux ?
Mise en place de mon planning

3^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Créer et paramétrer les différents comptes de réseaux pour l'entreprise
- Mettre en place mes premiers posts
- Comprendre et animer les différents champs
- Découvrir et appliquer les différentes fonctionnalités

Contenu

La navigation sur Facebook, Instagram
L'inscription de l'administrateur sur les applications

Méthodes pédagogiques

Accompagnement sur les étapes clés de la création du profil Entreprise
L'identité digital de l'entreprise

4^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Analyser les résultats et la visibilité de l'entreprise
- Comprendre et appliquer les actions correctives de renforcement de la stratégie

Contenu

Présentation de Insight / creator studio
Les plans d'actions de développement

Méthodes pédagogiques

Accompagnement sur l'analyse et les correctifs nécessaire
Autonomie sur la démarche complète : posts et résultats

Prérequis :

Aucun

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne souhaitant développer la performance commerciale de son activité à travers les réseaux sociaux.

Modalités :

Cette formation, standard ou sur mesure, peut être organisée intra-entreprise, sur site de formation, en présentiel ou en distanciel.

Evaluations :

Test de positionnement sur la pratique actuelle du stagiaire vis à vis des réseaux sociaux.

Validation des compétences acquises à l'issue de la formation à travers un questionnaire remis par le formateur.

Certification :

Morpho SARL - Centre d'affaires et Coworking d'Eguilles et de La Ciotat

190 rue Topaze - 13510 Eguilles RCS AIX 8104860190

contact@morphoburo.com - 06 20 74 92 00 - www.morphoburo.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93131845113 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Pas de certification

Durée : 2 jours

Tarif : :990 € HT/pers.

Ce tarif couvre l'ensemble de la prestation.

Intervenant : Nicolas PROSPERINI Formateur du digital et des réseaux sociaux

Rédiger pour le Web

Objectifs :

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

- Mettre en place une stratégie de communication digitale et orchestrer son application
- Concevoir une stratégie éditoriale et la décliner sur les différents réseaux sociaux et sites web
- Identifier les enjeux liés à la e-réputation et au SEO

Méthodes pédagogiques :

Construire une charte éditoriale

Identifier les techniques rédactionnelles possibles

Exercices de réécriture et de rédaction

Durée : 2 Jours en sessions de 3h30 (soit 4 sessions)

Programme

1^{ère} demi-journée

Les grands principes de la communication digitale

- **Objectifs opérationnels**
 - Clarifier son objectif de communication (objectifs, cibles, messages, etc.)
 - Identifier le ou les messages qu'on souhaite faire passer
 - Analyser les forces et les faiblesses de la communication existante

Morpho SARL - Centre d'affaires et Coworking d'Eguilles et de La Ciotat

190 rue Topaze - 13510 Eguilles RCS AIX 8104860190

contact@morphoburo.com - 06 20 74 92 00 - www.morphoburo.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93131845113 du préfet de région de Provence-Alpes-Côte d'azur.

- **Contenu**

Les principes de la communication : objectifs, messages, cibles et moyens.

- **Méthodes pédagogiques**

Recueil des attentes et transmission du questionnaire de positionnement.

Travail à partir du site et des réseaux actuels : état du référencement, de l'engagement, etc.

Réflexion sur l'orientation de sa rédaction

2^{ème} demi-journée

La charte éditoriale et la rédaction

- **Objectifs opérationnels**

- Construire une charte éditoriale
- Identifier les techniques rédactionnelles possibles
- Repérer les plus adaptées au secteur concerné

- **Contenu**

Les différentes techniques rédactionnelles : les 5 étapes du discours de Cicéron, l'Art Poétique de Boileau, le copywriting et le storytelling. Les bases d'une charte éditoriale et les différents styles rédactionnels (champs lexicaux, syntaxe, vocabulaire, mots clés, etc.).

- **Méthode pédagogique :**

Exercices de réécriture et de rédaction.

3^{ème} demi-journée

Ecrire pour un site et le SEO

- **Objectifs opérationnels**

- Concevoir un planning éditorial pour son blog/site

- Identifier les grands principes du référencement (SEO)

- **Contenu**

Repérage des sujets « marronniers »

Le référencement (SEO) : les algorithmes, les mots clés, Google Analytics, etc.

- **Méthodes pédagogiques**

Exemple d'une stratégie existante : points positifs et négatifs

Travail à partir d'un planning et des outils de gestion du temps existants.

Exercice de conception adapté au client

4^{ème} demi-journée

Organiser, programmer

- **Objectifs opérationnels**

Déployer dans le temps sa stratégie de communication

- **Contenu**

Le planning, les agendas, les agendas partagés, l'attribution des tâches.

- **Méthode pédagogique :**

Construction d'un calendrier éditorial et déploiement de la communication.

Prérequis :

Aucun

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne souhaitant développer la performance commerciale de son activité à travers les réseaux sociaux.

Modalités :

Morpho SARL - Centre d'affaires et Coworking d'Eguilles et de La Ciotat

190 rue Topaze - 13510 Eguilles RCS AIX 8104860190

contact@morphoburo.com - 06 20 74 92 00 - www.morphoburo.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93131845113 du préfet de région de Provence Alpes-Côte d'azur.

Cette formation, standard ou sur mesure, peut être organisée intra-entreprise, sur site de formation, en présentiel ou en distanciel.

Evaluations :

Test de positionnement sur la pratique actuelle du stagiaire dans son rédactionnel web.

Validation des compétences acquises à l'issue de la formation à travers un questionnaire remis par le formateur.

Certification :

Pas de certification

Durée : 2 jours

Tarif : 990 € HT/pers.

Ce tarif couvre l'ensemble de la prestation.

Intervenante : Ludivine FERRER Formatrice spécialiste en stratégie marketing et réseaux sociaux auprès des PME.

Optimiser le référencement naturel (SEO)

Objectif de formation :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Améliorer la visibilité de son site web sur les différents moteurs de recherche
- Optimiser son référencement naturel par l'utilisation des outils pertinents

Objectifs pédagogiques :

- Identifier le fonctionnement des moteurs de recherche
- Optimiser le contenu de votre site web pour un référencement naturel efficace
- Améliorer la popularité d'un site avec une stratégie de netlinking : maillage interne et externe
- Appréhender les outils d'analyse du marché pour améliorer votre positionnement sur des requêtes stratégiques

Programme

1^{ère} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche
- Distinguer l'indexation vers les pages de résultats
- Cibler Google

Contenu

Le comportement de l'utilisateur internet

Approche de Google, de l'indexation au positionnement

Méthodes pédagogiques

Analyse des différents moteurs

Exemples concrets

2^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Définir les critères du référencement naturel (technique, éditorial, popularité et ergonomie).
- Définir une stratégie en amont du projet
- Connaître les facteurs bloquants et les facteurs favorisants

Contenu

Les principes du référencement
Définition du projet web et de son référencement
Les bonnes pratiques
L'évolution des tendances de recherche

Méthode pédagogique :

La stratégie actuelle s'appuie-t-elle sur des facteurs favorisants ?
Mise en place de mes critères

3^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Créer et optimiser ses contenus dans les pages web
- Maîtriser les technologies et leurs évolutions
- Gérer la duplication de contenu

Contenu

Les techniques pour HTML5, AMP, HTTPS, etc.
Les bonnes pratiques à appliquer aux différents types de sites

Méthodes pédagogiques

Accompagnement sur la rédaction de contenu
Pratique sur les différents langages.

4^{ème} demi-journée

Objectifs opérationnels

- Mettre en place une stratégie netlinking
- Pratiquer les outils de SEO

Contenu

Développement d'une bonne stratégie de link building
Google Analytics, Google Webmasters Tools, Screaming Frog SEO, etc

Méthodes pédagogiques

Accompagnement sur la création et l'acquisition de liens
Atelier sur les outils digitaux et les KPI's

Prérequis :

Connaissance de l'environnement web

Public concerné :

La formation s'adresse à toute personne souhaitant développer la performance web de son activité à travers les moteurs de recherche.

Modalités :

Cette formation, standard ou sur mesure, peut être organisée en inter ou intra-entreprise, sur site de formation, en présentiel ou en distanciel.

Evaluations :

Test de positionnement sur la pratique actuelle du stagiaire vis-à-vis du référencement web.

Validation des compétences acquises à l'issue de la formation à travers un questionnaire remis par le formateur.

Certification :

Certification "Optimisation de la visibilité d'un site web par son référencement naturel".
Répondre correctement à 80% du test "Evaluation des acquis".

Durée : 2 jours

Tarif : 1990 € HT/pers.

Ce tarif couvre l'ensemble de la prestation.

Intervenant : Michaël TURCAN. Formateur du digital

Créer et animer un profil et une page entreprise LinkedIn

Objectifs de formation:

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable :

- de comprendre et animer son compte LinkedIn
- d'initier sa présence et développer son image sur LinkedIn

Cette formation dressera un panorama des principaux usages et fonctionnalités utiles pour améliorer votre visibilité sur LinkedIn.

Développer sa présence sur LinkedIn suppose de savoir adapter sa communication à des objectifs précis de recrutement, de prospection et de notoriété.

1^{ère} demi-journée

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la stratégie du réseau LinkedIn pour une entreprise,
- Acquérir les bonnes pratiques pour optimiser sa notoriété sur LinkedIn,
- Développer son nombre d'abonnés et followers.

Contenu

LinkedIn, un réseau indispensable pour développer sa notoriété sur le web :

Les avantages de LinkedIn dans votre stratégie de communication et de vente,

Quels sont les utilisateurs et leurs motivations?

Différence entre profil LinkedIn et page d'entreprise.

Maîtriser l'utilisation de votre profil personnel LinkedIn :

Maîtriser le paramétrage de votre compte : Créer son profil et valoriser ses compétences,

Régler ses paramètres de confidentialité ; Identification des différentes fonctionnalités du profil,

Training : Créer ou optimiser la présentation de son profil LinkedIn.

Aller chercher son audience et ses cibles :

Savoir prospecter et trouver des contacts utiles (moteur de recherche avancé et les recherches booléennes),

Les principaux cas d'usage pour entrer en contact avec vos cibles, reconnaître les signaux sociaux et prendre des rendez-vous,

Exploiter le potentiel des groupes de discussions,

Training : Rechercher de nouveaux contacts ou groupes utiles.

2^{ème} demi-journée

Objectifs pédagogiques

- Utiliser les fonctionnalités avancées,
- Optimiser ses recherches et trouver de nouveaux contacts sur LinkedIn,
- Évaluer l'engagement de votre communication sur LinkedIn.

Contenu

Maîtriser l'utilisation et le paramétrage de sa page entreprise LinkedIn :
Créer et/ou optimiser sa page et valoriser son entreprise et ses produits/services,
Régler ses paramètres de confidentialité,
Créer des visuels aux bonnes dimensions (photo de profil et bandeau),
Identification des différentes fonctionnalités de la Page entreprise (Ajouter des administrateurs,
Inviter des contacts à suivre la page de l'entreprise),
Training : Créer ou optimiser la présentation de sa page LinkedIn et développer son nombre d'abonnés.

Mettre en place une stratégie de communication sur LinkedIn :
Définir sa ligne éditoriale : Identifier les fondamentaux de votre business, proposition de valeur,
axe de différenciation,
Quels contenus de communication ?
Sur quelle périodicité / récurrence ?
Quels supports de communication (Post, Article, vidéo),
Training : Créer son plan de communication LinkedIn.

Créer et diffuser ses publications :
Bien utiliser les hashtags sur ses publications,
Publier et programmer ses publications LinkedIn,
Identifier des utilisateurs LinkedIn,
Training : Créer une publication sur votre page. Sensibiliser ses collaborateurs à l'utilisation de
LinkedIn et au partage des informations publiées par l'entreprise.

Suivre l'impact des publications sur LinkedIn : Comprendre et analyser les statistiques de sa
page d'entreprise (LinkedIn Content, marketing score,...)

Moyens pédagogiques :

Les stagiaires reçoivent un support de cours, le règlement intérieur, le programme de la
formation avec les horaires et une fiche d'évaluation.

Prérequis :

Lire et Écrire
Être équipé d'un ordinateur portable et d'une connexion internet
Compte LinkedIn ouvert

Public concerné :

Toute personne souhaitant développer sa notoriété sur les réseaux sociaux, Dirigeant de PME/
TPE, Micro-entrepreneur, créateur d'entreprise, Chargé de communication.

Modalités :

Cette formation, standard ou sur mesure, peut être organisée intra-entreprise, sur site de
formation, en présentiel ou en distanciel.

Evaluations :

Test de positionnement sur la pratique actuelle du stagiaire vis à vis des réseaux sociaux.
Validation des compétences acquises à l'issue de la formation à travers un questionnaire remis
par le formateur.

Certification :

Pas de certification

Durée : 1 jour

Tarif : 2200 € HT/pers.

Ce tarif couvre l'ensemble de la prestation.

Intervenant : Emmanuelle Petiau Formatrice du digital et spécialiste LinkedIn

Nous contacter :

contact@morphoburo.com

06 20 74 92 00

Morpho SARL - Centre d'affaires et Coworking d'Eguilles et de La Ciotat

190 rue Topaze - 13510 Eguilles RCS AIX 8104860190

contact@morphoburo.com - 06 20 74 92 00 - www.morphoburo.com

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93131845113 du préfet de région de Provence Alpes-Côte d'azur.