



» Catalogue de formations 2024

INTER ENTREPRISE



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

ACTIONS DE FORMATION

Organisme de formation : Le Club des Annonceurs

SIRET : 408 976 249 00040

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11756703175
auprès du préfet de région d'Île-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

» Nos formations

Nos formations s'adressent aux dirigeants de marques, directeurs communication, marque, marketing, digital, media, innovation et communication RSE et à leurs équipes, membres ou non-membres du Club des Annonceurs, ayant à gérer des missions de communication et/ou marketing en lien avec les problématiques de marques au sein de leurs entreprises. Aucun prérequis nécessaire. Coconçues par des membres du Club des Annonceurs et validées par le Conseil d'Administration elles répondent aux sujets de préoccupations professionnelles clés de la communauté du Think do Tank.

Les formations privilégient l'interactivité. Théorie et pratique sont alternées. La réflexion, l'échange sont privilégiés et la mise en pratique se fait tout au long de la formation à partir de cas vécus par les participants. Elle a pour objectif de permettre aux apprenants de comprendre et maîtriser les nouveaux leviers de transformation.

Les thématiques et dates inter-entreprises retenues en 2024

01

IMPACT IA

Le 4 avril 2024 & le 19 septembre 2024 - Cette formation vous offre une occasion unique d'expérimenter les Intelligences Artificielles Génératives les plus avancées pour les appliquer à votre quotidien de communicant ou de marketeur.

02

INFLUENCE NEXT-GEN

Le 4 Avril 2024 & le 17 septembre 2024 - Cette formation vous permet une compréhension approfondie du paysage évolutif de l'influence et son intégration adaptée, efficace et responsable dans les sphères du marketing et de la communication.

03

TRANSITION RSE

Le 4 avril 2024 & le 17 septembre 2024 - Cette formation vous donne les clés pour appréhender et intégrer les enjeux RSE dans vos feuilles de route et missions de postes, comprendre les critères ESG, aligner, optimiser & conforter votre stratégie de communication et/ou marketing responsable.

Deux sessions d'une demi-journée seront spécifiquement dédiées au top management au cours de l'année. Ces sessions aborderont les thématiques de la RSE et de l'innovation. Des informations détaillées vous seront envoyées prochainement pour que vous puissiez réserver vos dates.

Deux sessions d'une demi-journée sur la thématique des appels d'offres et du pilotage des agences seront également proposées aux équipes marketing, communication et achat.

Modalités des formations

Formation de max 12 stagiaires en inter-entreprise

Durée : Une journée / 7 heures - 9h00 / 17h45

En présentiel

Lieu : Paris

Moyens mobilisés : Présentations et support de formation projeté. Ordinateur individuel et connexion wifi.

La formation est organisable sur demande en intra-entreprise (de 7 à 12 stagiaires) et sur mesure.

Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Inscription par mail et réponse sous 72h (jours ouvrés)

Tarifs : 1 200 €HT / personne pour les adhérents

1 400 €HT / personne pour les non-membres

Ces formations sont éligibles au budget formation de vos RH.

Le Club des Annonceurs est certifié Qualiopi au titre de la catégorie ACTIONS DE FORMATION.

Si vous êtes intéressés par une prise en charge par votre Opcv, nous vous fournirons une convention à leur faire parvenir.

Qualiopi
processus certifié

■ ■ ■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS DE FORMATION

Réservation, contact et informations : formation@leclubdesannonceurs.com

Catherine Saint Loubert - T : 06 60 37 15 62

Cette formation vous offre une occasion unique d'expérimenter les Intelligences Artificielles Génératives les plus avancées pour les appliquer à votre quotidien de communicant & marketeur.

Inscription par mail et réponse sous 72h (jours ouvrés). La formation est également organisable en intra-entreprise et sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations : formation@leclubdesannonceurs.com // Catherine Saint Loubert - T : 06 60 37 15 62

Introduction

L'Intelligence Artificielle Générative (IAG) est plus qu'un simple outil en entreprise : c'est un véritable levier stratégique. En tant que responsable de la communication, vous êtes en 1ère ligne pour intégrer ces innovations et créer de nouvelles pratiques pour votre métier. Cette formation vous offre une occasion unique d'expérimenter les IAG les plus avancées pour les appliquer à votre quotidien de communicants et/ou marketeur.

L'IA, un changement de paradigme en communication

- L'IA est partout.
- De Pascal à ChatGPT : l'IA, c'est toute une histoire !
- Comprendre les fondamentaux de L'IA.
- A qui appartient l'IA ? les grands acteurs.
- Les IA génératives et la communication : des cas d'usage à l'infini !

Module 1 – Les IAG pour la création de contenu

- 1.1. Exploration des outils Text-to-Text (ChatGPT, Bing Chat, Bard, etc...).
- 1.2 L'art du prompt pour la création de contenu textuel : rédaction d'articles optimisés pour le SEO, posts réseaux sociaux, courriels, CP, pitch, brief...
- 1.3 L'IA comme partenaire créatif : Itérer et brainstormer avec l'IAG, révolutionner son planning éditorial et sa stratégie sur les réseaux sociaux.

Module 2 – Les IAG pour la création de visuels et vidéos

- 2.1. Exploration des outils Text-to-Image, Text-to-Video, Text-to-Avatar.
- 2.2 L'art du prompt pour la création d'image et de vidéo.

Module 3 – l'IA et vous, quels changements au quotidien

- 3.1. Les applications boostés à l'IA (Gmail, PPT, Notion, Canva ...).
- 3.2 Rendre des tâches du quotidien plus faciles et rapides avec l'IA (synthèse de document, présentation PPT, benchmark, traduction, transcription).

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs
Évaluation méthode Club.

Durée

Une journée inter entreprise
7 heures – 9h00 / 17h45

Tarifs

1 200 € H.T. / pers pour les adhérents
1 400 €HT/ pers pour les non-membres

Lieu

Présentiel – Paris

Dates

Le 4 avril 2024
Le 19 septembre 2024

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté avec audio. Ordinateur individuel et connexion wifi.
Optionnel mais recommandé : un abonnement à ChatGPT PLUS et MidJourney par stagiaire



Intervenant

Frédéric Faivre
Consultant en Marketing,
conférencier et animateur
d'atelier de créativité avec
l'Intelligence artificielle.

Après 25 ans dans la publicité et le digital en France et à l'international en tant que directeur commercial d'agence, Frédéric fonde la startup Goodfazer, une plateforme SaaS de parrainage pour le retail, revendue à Splio. Dernièrement, il crée Fever Paris, une "Consulting Boutique" spécialisée dans le marketing et l'innovation liée à l'intelligence artificielle.

Objectifs

- Maîtriser les Fondamentaux de l'IA en Communication : Comprenez les enjeux et opportunités pour rester à la pointe de l'innovation.
- Intégration Pratique de l'IA : Apprenez à incorporer l'IA dans vos routines de communication, de la planification à l'exécution.
- Optimisation des Prompts pour l'IA Générative : Devenez un expert dans la rédaction de prompts pour des outils tels que ChatGPT, Midjourney, et bien d'autres.

Public visé

- Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing, de la communication et de la RSE,
- aux entrepreneurs et à tout professionnel souhaitant acquérir les connaissances sur l'IAG pour monter en compétences sur les innovations, optimiser ses actions marketing & communication en entreprise ou en charge d'une mission IA et média.
- Aucun prérequis nécessaire.

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas d'usage liés à la communication, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation.

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis.

Cette formation vous permet une compréhension approfondie du paysage évolutif de l'influence et son intégration adaptée, efficace et responsable dans les sphères du marketing et de la communication.

Inscription par mail et réponse sous 72h (jours ouvrés). La formation est également organisable en intra-entreprise et sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations : formation@leclubdesannonceurs.com // Catherine Saint Loubert – T : 06 60 37 15 62

Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes, quiz d'évaluation pour connaître le niveau de connaissance en matière d'influence.

Module 1 – Comprendre les nouveaux leviers d'influence

- 1.1. Introduction aux différentes formes d'influence.
 - 1.2. État des lieux des canaux d'influence.
 - 1.3. L'influence responsable : contexte légal et éthique de l'influence.
- Atelier 1 : Analyse de cas – Impact des différents leviers sur la stratégie d'entreprise.

Module 2 – Identifier et cartographier les acteurs et réseaux d'influence

- 2.1. Les différents types d'influenceurs : macro, micro, nano.
 - 2.2. Techniques de cartographie des réseaux d'influence.
 - 2.3. Identifier les plateformes adaptées à sa cible.
 - 2.4. Bâtir et gérer son propre réseau d'influence.
- Atelier 2 : Travail en groupe – jeu de rôle sur la négociation d'un partenariat influenceur.

Module 3 – Nouveaux terrains de l'influence

- 3.1. L'influenceur ou KOL (Key Opinion Leader) en tant que pilier récurrent de la marque.
 - 3.2. Influence dans le domaine du Gaming et eSport.
 - 3.3. Influence et Sport.
 - 3.4. Influence en période de crise.
 - 3.5. Introduction aux influenceurs IA.
- Atelier 3 : Évaluation des acquis – Scénarios d'influence en temps de crise.

Module 4 – Stratégies pratiques et outils

- 4.1. Comment intégrer l'influenceur dans une stratégie multicanal.
 - 4.1. La co-création : le trépied Influenceur-Agence-Marque.
 - 4.2. Les outils et techniques pour mesurer l'efficacité d'une campagne d'influence.
 - 4.3. Les bonnes pratiques pour éviter les pièges de l'influence.
- Atelier 4 : Mise en situation – Évaluation des acquis : analyse d'une campagne d'influence en cours.

Module 5 – L'influence comme levier d'attractivité et de réputation

- 5.1. Influence et attractivité RH.
 - 5.2. Brand advocacy et réputation.
- Atelier 5: Présentation d'exemples réussis d'influence en RH et en réputation de marque.

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs.
Évaluation méthode Club.

Durée

Une journée inter entreprise
7 heures – 9h00 / 17h45

Tarifs

1 200 € H.T. / pers pour les adhérents
1 400 € H.T./ pers pour les non-membres

Lieu

Présentiel – Paris

Dates

Le 4 Avril 2024
Le 17 septembre 2024

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté avec audio. Ordinateur individuel et connexion wifi.



Intervenant

Anthony Rochand
CEO & Co-fondateur LEW
Consultant Formateur
Certifié, Speaker et RP 2.0, KOL et Top Voice sur X en Influence / Marketing Digital.

Reconnu comme un influenceur de premier plan en France et en Europe, il est souvent invité par les médias pour parler de marketing digital et de réseaux sociaux. Il est le premier créateur de contenu B2B certifié "Influence Responsable" par l'ARPP

Objectifs

- Comprendre les nouveaux leviers d'influence et leurs mutations.
- Mettre en œuvre une stratégie efficace.
- Savoir quel levier d'influence utiliser, pourquoi et comment pour atteindre ses objectifs marketing & communication sur ses publics cibles.

Public visé

- Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing, de la communication,
- aux entrepreneurs et à tout professionnel souhaitant acquérir les connaissances sur les nouveaux leviers d'influence et développer l'image de sa marque, produit ou service.
- ou en charge d'une mission influence d'image, et/ou social media en entreprise.
- Aucun prérequis nécessaire.

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas d'usage liés à la communication, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation.

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis.

Cette formation vous donne les clés pour appréhender et intégrer les enjeux RSE dans votre feuille de route et missions de poste, comprendre les critères ESG, aligner, optimiser & conforter votre stratégie de communication et/ou marketing responsable de façon robuste.

Inscription par mail et réponse sous 72h (jours ouvrés). La formation est également organisable en intra-entreprise et sur-mesure. Pour toute situation de handicap, nous contacter pour envisager la faisabilité.

Réservation, contact et informations : formation@leclubdesannonceurs.com // Catherine Saint Loubert - T : 06 60 37 15 62

Introduction

Présentation des stagiaires, recueil des attentes, quiz d'évaluation pour connaître le niveau de connaissance sur les enjeux et l'engagement de votre entreprise.

Module 1 – Des enjeux de la RSE alignés à la stratégie de l'entreprise

- 1.1. Introduction à la RSE et son évolution vers de modèles d'entreprise et sociétés éthiques.
- 1.2. Exploration des nouveaux modes de production : entreprendre dans le respect des hommes et de notre planète.
- 1.3. Zoom sur les changements réglementaires et l'importance des données extra-financières.
- 1.4. Atelier – évaluation des acquis – analyse des avantages et des risques à lancer une démarche RSE Et si on parlait impact sur notre environnement ?

Module 2 – Comprendre les piliers de la RSE

- 2.1. Réduire son empreinte environnementale.
- 2.2. Agir sur les actions sociales et éthiques pour son entreprise.
- 2.3. Gouvernance / Économie.
- 2.4. Atelier interactif – évaluation des acquis – Quelle action pour quel impact ? C'est l'heure de réfléchir ! Quel co-bénéfice ? Quel point de tension ? Quel enjeu social ?...

Module 3 – Définir sa stratégie RSE et construire la feuille de route

- 3.1. Identifier les acteurs de son écosystème.
- 3.2. Identification des différents outils incontournables pour soutenir votre mise en œuvre.
- 3.3. Maîtriser les aspects légaux, certifications et labels liés à la RSE.
- 3.4 : Mesurer et auditer sa démarche RSE.
- 3.5. Atelier interactif – évaluation des acquis – construire – mise en situation et questionnement sur les exigences vis à vis de vos partenaires sur les AO. Comment peuvent-ils embarquer votre écosystème ? Comment les embarquer dans vos avancées écosystémiques?

Module 4 – Intégrer la RSE dans sa stratégie de communication et de marque.

- 4.1. Faire connaître sa démarche RSE pour valoriser et partager votre engagement.
- 4.2. Brand advocacy : la RSE comme levier d'attractivité.
- 4.3. Introduction aux nouveaux récits & imaginaires.
- 4.4 Modalité de contrôle de la publicité (contrôle du greenwashing) & lois européennes.
- 4.5 Atelier interactif – évaluation des acquis – Présentation d'exemples réussis de communication RSE et mise en pratique.

Conclusion

Évaluation individuelle des acquis, quiz de validation de l'atteinte des objectifs.
Évaluation méthode Club.

Durée

Une journée inter entreprise
7 heures – 9h00 / 17h45

Tarifs

1 200 € H.T. / pers pour les adhérents
1 400 € HT./ pers pour les non-membres

Dates

Le 4 avril 2024
Le 17 septembre 2024

Lieu

Présentiel – Paris

Moyens mobilisés

Présentation et support de formation projeté avec audio. Ordinateur individuel et connexion wifi.



Intervenante

Emmanuelle Ferla,
Conseil en RSE, formatrice.

Plus de 8 ans d'expérience en tant que consultante et formatrice RSE.

Animatrice et formatrice des ateliers de la Fresque du Climat, 2tonnes, Fresque de la Biodiversité, Pitch Climat, Atelier de l'Adaptation au Changement Climatique. BLab France. Prospective.

Plus de 20 ans d'expérience en entreprise à des postes de direction et management.

Objectifs

- Comprendre les enjeux RSE & les critères ESG.
- S'approprier les outils et pratiques de la transition RSE.
- Apprendre à aligner ses engagements, lancer et à gérer la mise en œuvre d'une stratégie RSE sur la durée.

Public visé

- Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing, de la communication et de la RSE,
- aux entrepreneurs et à tout professionnel souhaitant acquérir les connaissances sur la transition RSE pour optimiser leur intégration dans ses actions marketing & communication et monter en compétences
- et/ou en charge d'une mission communication / marketing responsable en entreprise.
- Aucun prérequis nécessaire

Méthode

La formation privilégie l'interactivité : théorie et pratique sont alternées. La réflexion et l'échange sont privilégiés avec des mises en pratique, à partir de cas d'usage liés à la communication, d'ateliers, de quiz, de méthodologies illustrées d'exemple puis d'applications en situation.

Évaluation individuelle, en fin de formation pour valider les acquis.