

ANNEXE 1 : Détails sur les prestations E-Learning prévues dans l'offre de formation via BGe-Club ADIL

Pour compléter les temps de formation collectif ou en face à face, BGE ADIL propose d'intégrer son offre d'accompagnement des dirigeants [l'accès à des modules de e-learning](#).

Notre structure dispose de l'accès à plusieurs plateformes d'apprentissage en ligne permettant de [couvrir toutes les problématiques du programme](#). Que ce soit en gestion ou en compétences numériques, nous proposerons aux stagiaires d'accéder à un ou plusieurs modules e-learning [complétant chaque journée de formation](#).

D'une durée moyenne de 2 heures, ces modules permettent [d'approfondir](#) une thématique de la formation, ou de [valider et renforcer les acquis](#) du stagiaire à travers des [exercices](#) de connaissance set de compréhension [interactifs](#) et autocorrigés. Nous proposons à l'issue de chaque module une [fiche de synthèse téléchargeable](#) et imprimable pour que le stagiaire garde une trace de son apprentissage à distance.

Afin de pouvoir adapter la formation au profil et au rythme de chacun, ces modules sont disponibles à toute heure et depuis n'importe quel ordinateur.

Un véritable espace d'accompagnement et de formation en ligne : BGeClub.

BGE ADIL met à disposition des personnes qu'elle accompagne sa [plateforme en ligne de formation](#) appelée [BGe-Club](#), développée par le [Réseau BGE](#).



[BGe-Club](#) est un espace en ligne, un bureau virtuel, dédié à [la formation des porteurs de projet et chefs d'entreprise](#). Ses deux fonctions centrales sont de proposer des [documents thématiques téléchargeables](#) et des [modules d'e-learning](#) interactifs pour compléter nos formations présentiels.

Les intérêts de cet outil numérique d'apprentissage sont multiples. D'abord, c'est l'opportunité pour chaque stagiaire [d'aller plus loin dans sa formation en ayant accès à de nombreux documents supplémentaires](#), venant [enrichir](#) la formation qu'il pu se voir dispenser. Il peut ainsi, après un apprentissage pédagogique et collectif en présentiel, [approfondir de façon plus personnelle](#) et technique une thématique abordée, en se référant aux documents proposés en ligne.

Le screenshot montre l'interface utilisateur de la plateforme BGeClub. Le menu de navigation en haut comprend 'Accueil', 'Conseils Formations', 'E-learning', 'Boîte à outils' et 'Newsletters'. Le titre principal de la page est 'Modules e-learning'. Un message d'accueil invite à visionner gratuitement les modules de formation e-learning. Une section de conseils recommande de se mettre en situation de formation pour une meilleure concentration. En dessous, une liste de modules est présentée avec des icônes de dossier et des liens pour voir la liste des modules de chaque catégorie.

Module	Action
Administratif	Voir la liste des modules
Développement durable	Voir la liste des modules
Internet	Voir la liste des modules
Assurance	Voir la liste des modules
Juridique	Voir la liste des modules
Ressources humaines	Voir la liste des modules
Arnaques	Voir la liste des modules
Commercial	Voir la liste des modules



C'est ensuite une vraie **plateforme d'e-learning** avec l'accès illimité à des **modules thématiques d'apprentissage interactifs**. Le stagiaire peut à son rythme et depuis n'importe quel ordinateur, suivre un e-learning sur le thème de son choix, qui alterne films explicatifs et exercices pratiques lui servant à vérifier ses acquis. A l'issue de ces e-learning, une fiche de synthèse imprimable lui est proposée.

En plus des ressources d'apprentissage, le stagiaire retrouvera sur BGe-Club des **outils pratiques et opérationnels à utiliser au quotidien dans son entreprise**. Logiciels, tableaux Excel, modèles de documents types... BGE ADIL met à disposition à travers son club virtuel de nombreuses solutions professionnelles, développées par nos soins ou OpenSource.

BGe-Club, c'est aussi un **espace centralisé** où le stagiaire peut trouver **toute l'information pratique dont il a besoins** : actualités en lien avec ses problématiques, détails des formations, livrables, supports...

Ma boîte à outils

Les outils mis à disposition par la BGE à ses adhérents sont téléchargeables gratuitement. Ces outils opérationnels se veulent rapidement et facilement exploitables par le chef d'entreprise ; ils ont pour principaux objectifs de faciliter le quotidien du chef d'entreprise et optimiser la gestion de l'entreprise.

LE CATALOGUE DES OUTILS

- Gérer son régime social (1 outil) [Voir la liste des outils](#)
- Avoir les bons réflexes (1 outil) [Voir la liste des outils](#)
- Trousse de l'auto entrepreneur (8 outils) [Voir la liste des outils](#)
- S'informer sur les arnaques (14 outils) [Voir la liste des outils](#)
- Utiliser des logiciels gratuits et liens utiles (6 outils) [Voir la liste des outils](#)
- Adopter des outils de comptabilité (2 outils) [Voir la liste des outils](#)
- Mettre en place un suivi commercial (7 outils) [Voir la liste des outils](#)
- S'organiser (3 outils) [Voir la liste des outils](#)
- Répondre aux obligations commerciales (5 outils) [Voir la liste des outils](#)

BGe-Club, c'est donc un espace en ligne convivial et unifié, qui **s'adapte au profil de chaque accompagnement** et permet une réelle **continuité de la formation** en dehors des regroupements collectifs.



S'organiser (3 outils) [Cacher la liste des outils](#)

- Durée de conservation des archives**
Les entreprises sont tenues de conserver pendant un certain délai divers documents, justificatifs, registres, factures... Cette obligation vise à la fois leurs documents comptables, commerciaux, fiscaux et sociaux, mais les délais de conservation ne sont pas identiques.
[\(0 téléchargement\) Télécharger](#)
- Méthode de classement**
Outil d'aide au classement des devis, des factures de vente et d'achat, du courrier, des documents administratifs et fiscaux, ...
[\(0 téléchargement\) Télécharger](#)
- Échéancier des contrats de prestataires**
En tant que chef d'entreprise, vous signez des documents, des engagements, ... Qui n'a jamais perdu son temps à rechercher dans tous ses documents un numéro de contrat, un numéro de téléphone, un nom d'interlocuteur, une date de signature de contrat, ... ? Ce tableau, qui synthétise tout ce qu'il faut savoir pour vos relations avec vos prestataires, vous permettra de regrouper l'ensemble de ces informations et vous fera gagner un temps précieux.
[\(0 téléchargement\) Télécharger](#)

Une offre de formation e-learning pour toutes les thématiques :

Nous avons sélectionné et intégré à notre accompagnement des modules de e-learning à la fois variés et complets, permettant aux stagiaires de se perfectionner dans n'importe laquelle de nos thématiques de formations. Nous proposons ainsi un catalogue riche offrant un à plusieurs modules interactifs pour chaque journée de formation, afin répondre aux besoins de spécialisation de chacun.

Notre catalogue complet inclus près de 50 modules de formation couvrant tous les aspects de la gestion d'entreprise, de la finance au numérique en passant par de multiples thèmes spécifiques. A titre d'exemple, les stagiaires pourront faire usage de modules sur les thèmes suivants :

- Comprendre la logique comptable
 - Lire et comprendre un compte de résultat
 - Gérer les opérations courantes
 - Comprendre le fonctionnement de l'amortissement
 - Comprendre le fonctionnement de la TVA
 - Calculer un prix de revient
 - Optimiser la gestion des stocks
 - Planifier la trésorerie
 - Gérer la trésorerie
 - Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace
 - L'informatique au service de mon entreprise
 - Vendre sur internet
 - Sites webs efficaces
 - Marketing sur les réseaux sociaux
- Etc...

MARKETING ET COMMERCIAL

-  CONSTRUIRE SON PLAN DE COMMUNICATION EN 10 ÉTAPES
-  MIEUX CONNAÎTRE LES OUTILS DE COMMUNICATION ET SAVOIR LES UTILISER
-  COMMENT VENDRE PLUS ET MIEUX ?

GESTION, FINANCE, COMPTABILITÉ

-  COMPRENDRE LA LOGIQUE COMPTABLE
-  LIRE ET COMPRENDRE UN COMPTE DE RÉSULTAT
-  GÉRER LES OPÉRATIONS COURANTES
-  COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE L'AMORTISSEMENT
-  COMPRENDRE LE FONCTIONNEMENT DE LA TVA
-  CALCULER UN PRIX DE REVIENT
-  OPTIMISER LA GESTION DES STOCKS
-  PLANIFIER LA TRÉSORERIE
-  GÉRER LA TRÉSORERIE
-  SUIVRE SON ACTIVITÉ À L'AIDE D'UN TABLEAU DE BORD EFFICACE

ENVIRONNEMENT JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL

-  PROTÉGER SA MARQUE
-  PROTÉGER SON INVENTION
-  CONNAÎTRE LES PROCÉDURES POUR ROMPRE UN CONTRAT DE TRAVAIL
-  CONNAÎTRE LES PRINCIPES ESSENTIELS DES CONTRATS COMMERCIAUX
-  BIEN CONNAÎTRE SES RESPONSABILITÉS ET MAÎTRISER LES RISQUES
-  BIEN S'ASSURER UN ACTE INDISPENSABLE

Lire et analyser son bilan (2 heures) :

- Une vidéo de formation d'expert
- Une fiche explicative à télécharger
- Deux exercices pratiques court auto-corrigés
- Un exercice long de pratique, corrigé, à télécharger
- Le témoignage d'un expert en entreprise

Contenu pédagogique :

Ce module est composé de 3 parties (1 heure) :

1. Définition et objectifs du compte de résultat
2. Le lien entre compte de résultat et bilan
3. Composition et construction du compte de résultat

Lire et comprendre un compte de résultat 22%



Plusieurs ressources pédagogiques vous sont proposées dans ce module. Pour y accéder, ouvrez le menu en cliquant en haut à gauche de l'écran sur le bouton « + ». Vous pouvez aussi naviguer dans le module grâce à la flèche située en bas de cet écran.

Lire et comprendre un compte de résultat 33%

VIDÉO Lire et comprendre un compte de résultats



COMPTE DE RÉSULTAT	
Charges <ul style="list-style-type: none">• D'exploitation• Financières• Exceptionnelles	Produits <ul style="list-style-type: none">• D'exploitation• Financiers• Exceptionnels

01:06 / 02:24



FICHE

Lire et comprendre un compte de résultats



Cliquez sur l'image ci-contre pour télécharger la fiche de synthèse ainsi que l'annexe associé.

Téléchargez-les, imprimez-les ou enregistrez-les sur votre ordinateur ou clé USB

Annexe



EXERCICE

Ai-je bien compris ? / 1

Opérations	Montant en €	Charges	Produits
Achat de meubles (= achat de marchandises)	15620.50		
Intérêts sur l'emprunt	758		
Taxe professionnelle	4758		
Frais postaux	148		
Vente de 40			

Valider

	4758	100000	15620.50	
1600	32000	4000	148	2000
Ni charge	870	45000	758	Ni produit



Lire et comprendre un compte de résultat 78%

+ ? 🏠

EXERCICE Exercice d'application



Cliquez sur l'image ci-contre pour télécharger l'exercice.

⏪ ⏩

Lire et comprendre un compte de résultat 89%

+ ? 🏠

VIDÉO Témoignage



⏪ ⏩

Modules complémentaires disponibles :

Le stagiaire peut aussi consulter :

- Comprendre la logique comptable (1 heure)
- Comprendre le fonctionnement des amortissements (1 heure)
- Calculer son prix de revient (1 heure)
- Comprendre le fonctionnement de la TVA (1 heure)

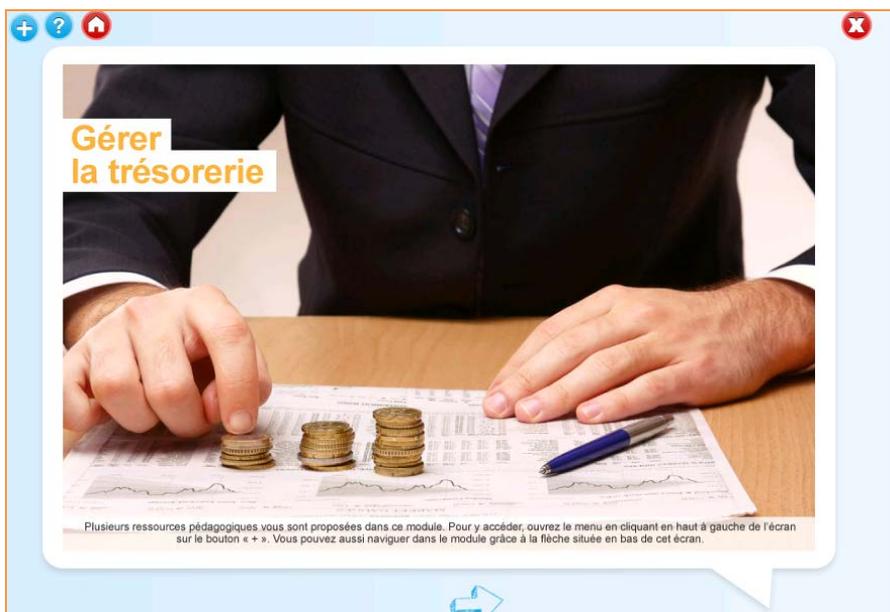
Bien gérer sa trésorerie (2 heures):

- Une vidéo explicative de cours
- **Une fiche de synthèse**
- **Des questions corrigées interactives**
- **De grands exercices de pratique corrigés**
- Une vidéo de témoignage d'expert

Contenu pédagogique :

Ce module est composé de 5 parties (1 heure) :

1. La gestion des liquidités
2. L'affectation des flux
3. Les conditions bancaires
4. Les placements de trésorerie
5. Les crédits de trésorerie



Gérer la trésorerie 18%

VIDÉO

Gérer la trésorerie

La gestion de trésorerie c'est aussi le placement des excédents, sur différents supports d'épargne à court terme.

02:51 / 03:22

**EXERCICE**

1/10. Les objectifs de la gestion de trésoreries sont :

- Assurer la liquidité de l'entreprise
- Garantir la stabilité des fonds propres
- Couvrir l'intégralité du besoin en fonds de roulement
- Rechercher la trésorerie zéro

Valider

Bonne réponse

La gestion de trésoreries sert à assurer la liquidité de l'entreprise et à rechercher la trésorerie zéro.

**FICHE**

Gérer la trésorerie



Cliquez sur l'image ci-contre pour télécharger la fiche de synthèse.

Téléchargez la synthèse, imprimez-la ou enregistrez-la sur votre ordinateur ou clé USB





EXERCICE

Exercice d'application



Situation prévisionnelle de trésorerie

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Flux du mois	123,2	52,3	97,1	34,5	31,5	34,5	64,5	34,5	79,3	10,5	43,8	42,6
Solde du mois	123,2	182,5	279,6	245,1	213,6	179,1	114,6	80,1	0,8	9,7	34,1	8,5

Le flux représente la résultante des mouvements de trésorerie du mois. Le solde représente la position fin de mois des liquidités de l'entreprise : il est égal au solde du mois précédent + le flux du mois. Les montants en rouge sont négatifs.

Budget des ventes

Les ventes sont encaissées sous un délai de 90 jours

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Ventes	131,6	131,6	131,6	131,6	131,6	131,6	59,8	59,8	155,5	155,5	155,5	155,5

Il s'agit de ventes mensuelles TTC mobilisables auprès de la banque au taux de 1% par mois plus 100 € de commissions par opération.

La banque après « tri du papier » mobilise 80 % des factures HT.



VIDÉO

Témoignage

**Modules complémentaires disponibles :**

Le stagiaire peut aussi consulter :

- Planifier la trésorerie(1 heure)
- Gérer les opérations courantes (1 heure)
- Optimiser la gestion des stocks... (1 heure)

Mise en place de tableaux de bord (2 heures) :

- Une vidéo explicative de cours
- Une fiche de synthèse
- Un grand exercice de pratique corrigé

Contenu pédagogique :

Ce module est composé de 4 parties (1 heure) :

1. Définition du tableau de bord
2. Critères et indicateurs
3. Collecte des informations utiles
4. Diffusion et périodicité – vie du tableau

Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace 17%

+ ? 🏠 X



Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace

Plusieurs ressources pédagogiques vous sont proposées dans ce module. Pour y accéder, ouvrez le menu en cliquant en haut à gauche de l'écran sur le bouton « + ». Vous pouvez aussi naviguer dans le module grâce à la flèche située en bas de cet écran.

➔



Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace



Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace



Cliquez sur l'image ci-contre pour télécharger la fiche de synthèse.

Téléchargez la synthèse, imprimez-la ou enregistrez-la sur votre ordinateur ou clé USB



Suivre son activité à l'aide d'un tableau de bord efficace 83%

EXERCICE

J'exerce une activité commerciale (exemple vêtements): mon magasin est ouvert 6 jours sur 7. Mais la majorité de mes ventes s'effectue le week end.

Mon logiciel de ventes me fournit:
Le Chiffre d'Affaires par jour et cumulé, les articles vendus, le nombre de clients, l'état de mon stock, ma marge (globale, article).

Contraintes

Je ne souhaite pas communiquer avec mes vendeurs (-euses) sur les articles (statistiques disponibles par ailleurs).
Tous mes articles ont une marge équivalente.

À partir de ces informations, bâtissez le tableau de bord (aspect suivi de l'activité/performance) de ce commerçant.

Valider

Téléchargez la correction de l'exercice au format PDF :

 **TÉLÉCHARGER**

Modules complémentaires disponibles :

Le stagiaire peut aussi consulter :

- Identifier, structurer et planifier les étapes d'un projet (1 heure)

Site internet et e-commerce / E-Réputation (2 heures, pour 4 modules) :

Dans chaque module :

- Une mise en contexte pour aborder la problématique
- Un cours explicatif illustré
- **Une fiche ou guide de synthèse à télécharger**
- **Plusieurs exercices pratiques interactifs**

Contenu pédagogique :

4 modules de 30mn :

- Vendre en ligne
- Sites web efficaces
- Des présentations numériques efficaces
- Présenter des données

The screenshot displays an e-learning interface. At the top, there is a navigation menu with icons and labels: Démarrer, Histoire (highlighted in blue), Concept commercial, Compétence technologique, Discussion sur le cours, Certification, and Étapes suivantes. Below the menu is a progress bar with a 'Retour' button on the left, 'Histoire : Diapo 1 sur 5' in the center, and a 'Suivant' button on the right. The main content area shows a slide with an image of two women sitting at a table, looking at fabric samples. A speech bubble from the woman on the left contains the text: 'Les boutiques qui vendent mes sacs les adorent. Et les nouveaux tissus sont très appréciés.'

Vendre en ligne



← Retour

Concept Commercial : Introduction

Suivant →

Comment puis-je créer un listing de produits efficace pour un site de vente en ligne ?

Mariam voudrait vendre ses sacs en ligne pour toucher un public plus large. Il existe beaucoup de sites de vente ou d'enchères en ligne parmi lesquels choisir.

Pour effectuer des ventes en ligne, elle doit apprendre à créer efficacement un listing de produits en ligne.



← Retour

Concept Commercial : Parcourir les listings des autres

Suivant →

Comment puis-je créer un listing de produits efficace pour un site de vente en ligne ?

Parcourez le listing de produits suivant et identifiez quel élément n'est pas tout à fait pertinent. **Cliquez sur l'élément incomplet et identifiez ce qui lui manque.**

Pour continuer, réalisez l'activité proposée sur cette page.

Superbe collier fait main, argent sterling, perles plates et perles de quartz aqua, 43 cm

25,00 SUS 16 DISPONIBLES



Ajouter au panier

Ce superbe collier fait main est le cadeau parfait pour les amateurs de beaux bijoux. Il est composé de perles cubiques de quartz aqua et de perles d'eau douce plates sur une chaîne en argent avec attache en pince de homard. Il complètera très bien votre tenue professionnelle ou se prêtera parfaitement à une soirée en ville.



Démarrer



Histoire



Concept commercial



Compétence technologique



Discussion sur le cours



Certification



Étapes suivantes

← Retour
Compétence Technologique : Astuces pour prendre des photos
Suivant →

Comment puis-je créer des photos numériques efficaces de mes produits ?

Prendre des photos

Il y a beaucoup de choses à prendre en compte.

Cliquez sur l'une des images ci-contre pour en savoir plus sur cet aspect de la photographie numérique.

Cliquez sur Continuer lorsque vous avez fini.



Arrière-plan



Éclairage



Cadrage



Retouche

Continuer →

← Retour
Suivant →



Démarrer



Histoire



Concept commercial



Compétence technologique



Discussion sur le cours



Certification



Étapes suivantes

← Retour
Concept Commercial : Introduction
Suivant →

Quel type de site Web peut attirer vos clients et vous aider à réaliser vos objectifs ?

Une fois que vous avez identifié les objectifs de votre site Web, l'étape suivante dans sa conception consiste à vous assurer qu'il fonctionne bien pour votre public.

Si vous évitez ces quelques erreurs fréquentes, votre site Web sera plus efficace pour atteindre votre public. **Cliquez sur chaque erreur pour en savoir plus :**

Erreurs fréquentes

- Pas d'objectif clair
- Surcharge d'informations
- Rédaction du point de vue de l'entrepreneur et non pour le public
- Difficulté de navigation
- Mises à jour trop peu fréquentes
- La présentation n'est pas attrayante et n'est pas facile à lire

Ajoutez une nouvelle page, insérez-y une photo et modifiez la présentation de l'image pour la placer sur le côté droit ou gauche du texte.

Guidez-moi

Fait



WordPress interface showing the 'Modifier la page' screen for a page titled 'Traiteur'. The page content includes a heading 'Traiteur', a paragraph 'Je vous propose des options de traiteur succulents qui sont parfaits pour vos événements et fêtes!', an image of a plate of food, another paragraph 'Selon votre cas, je ne peux même apporter le camion et répondre tout frais sur place!', and a final paragraph 'Contactez-moi pour plus d'informations.' The interface shows a left sidebar with navigation options like 'Tableau de bord', 'Boutique', 'Articles', 'Média', 'Liens', 'Pages', 'Commentaires', 'Feedback', 'Apparence', 'Utilisateurs', 'Outils', 'Réglages', and 'Réduire le menu'. A right sidebar contains 'Publier' options like 'Enregistrer brouillon', 'Aperçu', 'Statut: Brouillon', 'Visibilité: Public', and 'Publier tout de suite'. A top navigation bar has 'Guidez-moi' and 'Fait' buttons.

← Retour

Ressources à télécharger : Des sites Web professionnels efficaces

Suivant →

Ressources à télécharger : Des sites Web professionnels efficaces

Les ressources à télécharger *Guide du site Web professionnel* et *Bonnes pratiques à adopter pour un site Web attractif* vous aideront à créer un site Web efficace pour votre entreprise.

- [Guide du site Web professionnel \(PDF\)](#)
- [Bonnes pratiques à adopter pour un site Web attractif \(PDF\)](#)

Télécharger [Adobe Reader](#) pour les fichiers PDF.



Socle commun de compétences / OpenSource (2 heures, pour 4 modules) :

Dans chaque module :

- Une mise en contexte pour aborder la problématique
- Un cours explicatif illustré
- **Une fiche ou guide de synthèse à télécharger**
- **Plusieurs exercices pratiques interactifs**

Contenu pédagogique :

4 modules de 30mn :

- L'informatique au service de mon entreprise
- Les e-mails professionnels
- Avantages et caractéristiques
- Optimiser mes capacités avec l'informatique

L'informatique au service de mon entreprise

Démarrer Histoire **Concept commercial** Compétence technologique Discussion sur le cours Certification Étapes suivantes

← Retour **Concept commercial : Introduction** Suivant →

Quels avantages la technologie peut-elle apporter à mon entreprise ?

Plus que jamais, les solutions technologiques peuvent accélérer considérablement la croissance et le succès de votre entreprise, qu'elle soit dans une phase de démarrage, de développement ou d'expansion. Les petites entreprises surfent sur les dernières tendances technologiques dont ils entendent parler aux actualités, par exemple le **Cloud computing**, **l'accès mobile, les données**.

beaucoup de dirigeants d'entreprise comptent parmi les investisseurs.

Dans le même temps, la sécurité semble insurmontable. D'un côté, elle est coûteuse, à la fois en temps et en argent, vous devez identifier les solutions pour votre entreprise.

Cloud computing

Le Cloud computing (informatique dans les nuages) consiste à stocker et à utiliser des ressources, par exemple des logiciels et des données, disponibles sur Internet. Ces ressources peuvent ensuite être facilement partagées avec d'autres ordinateurs, périphériques et utilisateurs.



[Démarrer](#)
[Histoire](#)
[Concept commercial](#)
[Compétence technologique](#)
[Discussion sur le cours](#)
[Certification](#)
[Étapes suivantes](#)

[← Retour](#)
Concept commercial : Activité
[Suivant →](#)

Comment choisir les solutions technologiques qui apporteront le plus d'avantages à mon entreprise ?

Différentes solutions technologiques peuvent aider les entreprises à réaliser différents objectifs prioritaires. Aidez ces trois entrepreneurs à sélectionner la meilleure solution technologique en fonction de leur situation spécifique.

Cliquez sur chacun des trois entrepreneurs pour lire leur histoire et les aider à sélectionner les solutions technologiques adaptées à leur entreprise.

[Fait →](#)



Agence de voyages de



Entreprise



Boutique d'artisanat de

L'informatique au service de mon entreprise

[Démarrer](#)
[Histoire](#)
[Concept commercial](#)
[Compétence technologique](#)
[Discussion sur le cours](#)
[Certification](#)
[Étapes suivantes](#)

[← Retour](#)
Ressources à télécharger : L'informatique au service de mon entreprise
[Suivant →](#)

Ressources à télécharger : L'informatique au service de mon entreprise

Disponible en téléchargement, la ressource *Modèle de planification des projets technologiques* vous aidera à définir les objectifs et stratégies de votre entreprise, lesquels vous permettront ensuite de déterminer les meilleures solutions technologiques et approches de mise en œuvre pour votre entreprise.

[Modèle de planification des projets technologiques \(Word\)](#)



[Démarrer](#)
[Histoire](#)
[Concept commercial](#)
[Compétence technologique](#)
[Discussion sur le cours](#)
[Certification](#)
[Étapes suivantes](#)

[Retour](#)
Concept commercial: Introduction
[Suivant](#)

Apprenez à rédiger des e-mails professionnels.

Vijay rédige un e-mail pour une cliente avec l'aide de son ami. La cliente l'a contacté par le biais de sa page Facebook pour une prestation possible comme DJ lors d'un départ à la retraite sur son lieu de travail. Pendant que Vijay saisit son e-mail, son ami va l'aider à écrire de façon plus professionnelle.

Envoyer
À l'attention de:

CC:

Objet: **DJ pour fête de départ à la retraite**

Chère madame Sharma,

Je serais ravi de vous rencontrer afin de discuter de l'animation de votre événement. Je suis sûr que votre expérience et de mon répertoire musical.

Quand seriez-vous disponible pour que nous discutons de mes services de DJ la semaine prochaine. Nous pourrions nous voir dans votre bureau.

DJ Vijay Singh
deejayvijay.com

C'est pas mal. Elle pourra consulter votre site Web. Mais comment peut-elle vous joindre par téléphone?

[Continuer](#)

[Démarrer](#)
[Histoire](#)
[Concept commercial](#)
[Compétence technologique](#)
[Discussion sur le cours](#)
[Certification](#)
[Étapes suivantes](#)

[Retour](#)
Compétence Technologique: Terminer l'e-mail
[Suivant](#)

E-mail professionnel

Terminer l'e-mail

Mettez en copie Kumar Sharma, ajoutez la facture sous forme de pièce jointe et insérez une signature automatique à l'e-mail. Cliquez sur Envoyer lorsque vous avez terminé.

[Indice](#)
[Guidez-moi](#)

Couper
Coller
Reproduire la mise en forme
Joindre Fichier
Joindre Pièce jointe
Signature

Envoyer
A... Gupta, Anjali

CC...

Objet: **Objet: facture pour mes services de DJ lors du mariage**

Pièce jointe:

Chère madame Gupta,

Le mariage de votre fille s'est magnifiquement passé et je suis honoré que vous m'ayez choisi comme DJ pour la musique de votre réception. Vous trouverez, ci-joint, ma facture pour cet événement.

Veuillez noter que votre paiement est dû à la fin du mois.

Cordialement,

Cliquez sur l'une de ces sections pour compléter les tâches: Mettre en copie Kumar Sharma, ajouter une pièce jointe (facture) et créer/insérer une signature.

Utilisation des réseaux sociaux / E-réputation (2 heures, pour 4 modules) :

Dans chaque module :

- Une mise en contexte pour aborder la problématique
- Un cours explicatif illustré
- **Une fiche ou guide de synthèse à télécharger**
- **Plusieurs exercices pratiques interactifs**

Contenu pédagogique :

4 modules de 30mn :

- Marketing sur les réseaux sociaux
- Votre public cible
- Gestion de la relation client
- Gestion des informations de contact

The screenshot shows a course navigation bar with icons for Démarrer, Histoire, Concept commercial (highlighted), Compétence technologique, Discussion sur le cours, Certification, and Étapes suivantes. Below the bar is a breadcrumb trail: Retour > Concept commercial : Activité > Suivant. The main content area is titled 'Marketing sur les réseaux sociaux'. It features three social media icons: Blogger, Facebook, and Twitter. A text box explains that three people used these networks to promote their businesses and instructs the user to click on a question mark icon on their photos to learn more. Below this are three photos of individuals: Salão de Beleza, Uplifting Jewels, and Studio D, each with a question mark icon overlaid. A 'Exit' button is visible in the bottom right corner.

Que dois-je savoir sur la création d'une publicité Facebook ?

Étape 1 : Créer la publicité

Pour attirer le public vers le site Web d'Alejandro, ouvrez le Gestionnaire de publicités, créez une publicité et utilisez l'option **Clics vers un site web** pour le promouvoir.

The screenshot shows the Facebook page for 'Alejandro's Coffee'. A callout box with a close button (X) contains the text: 'Cliquez sur **Développer l'audience** et sélectionnez **Utiliser le Gestionnaire de publicités** dans le menu déroulant.' The 'Développer l'audience' button in the top right navigation bar is highlighted with a yellow box. Below the callout, the page header includes 'Page', 'Activité', 'Statistiques', and 'Paramètres'. The main content area shows the page profile, a 'Journal' tab, and a post with the text 'Découvrez nos différentes variétés et choisissez votre préférée !'. On the right, there is a sidebar with 'CETTE SEMAINE' (1 J'aime la Page, 7 Portées de publications), 'NON LI(S)' (1 Notification), and 'Récents' (2014, 2013).

Étape 3 : Vérifier et enregistrer la commande

Définissez le budget de la campagne sur « **Budget sur la durée de la campagne** », puis saisissez \$ 300 comme montant et enregistrez la commande.

The screenshot shows the 'Compte et campagne' section of the Facebook Ads Manager. A confirmation dialog box is overlaid on the page. The dialog has a close button (X) and a 'Fait' button with a right arrow. The text inside the dialog reads: 'Super ! Ma publicité est presque prête ! Il ne nous reste plus qu'à définir le budget de la campagne et à enregistrer la commande !'. Below the text is a photo of a man with his hands clasped and a 'Continuer' button with a right arrow. The background page shows settings for 'Retrouver des amis' with fields for 'Pays du compte', 'Devise du compte', 'Fuseau horaire du compte', 'Campagne', 'Nom de l'ensemble de publicités', 'Budget', and 'Calendrier'. The 'Budget' field is currently empty. Below the dialog, the 'Enchères et tarifs' section is visible, with 'Enchères' set to 'Optimiser pour les clics' and a 'Tarification' section with two radio button options.

Marketing sur les réseaux sociaux



← Retour

Ressources à télécharger : Marketing sur les réseaux sociaux

Suivant →

Ressources à télécharger : Marketing sur les réseaux sociaux

À présent, téléchargez ces instructions et l'outil de planification marketing sur les réseaux sociaux. Utilisez-les pour créer votre propre publicité sur Facebook. Essayez d'ajouter différents intérêts et des catégories d'intérêts élargies. Observez comment l'importance de votre public change.

- [Instructions pour créer une publicité Facebook \(PDF\)](#)
- [Outil de planification marketing sur les réseaux sociaux \(PDF\)](#)

Facebook

Télécharger [Adobe Reader](#) pour les fichiers PDF.



← Retour

Suivant →

Votre public cible



← Retour

Concept Commercial : Astuces pour des Enquêtes Efficaces

Suivant →

En savoir plus sur vos clients

Astuces pour des enquêtes efficaces

- ✓ **Avoir un objectif défini**
Assurez-vous d'avoir une idée précise de ce que vous voulez obtenir au travers de cette enquête avant de commencer à écrire vos questions.
- ✓ **Évitez les questions orientées**
Il vous faut des réponses honnêtes, faites attention à ne pas orienter les clients vers une réponse spécifique.
Exemple : Ne demandez pas : Avez-vous passé une bonne nuit dans notre superbe lit luxueux et extra-confortable ?
- ✓ **Soyez clair et utilisez des mots simples**
N'utilisez pas de jargon ou de mots compliqués quand vous pouvez utiliser des termes simples.
Exemple : Ne demandez pas : Nos mets exquis ont-ils régalaé votre palais ?
- ✓ **Soyez bref**
Les questions longues peuvent se révéler déroutantes et stressantes.
Exemple : Ne demandez pas : Nos lits sont importés d'Inde où ils nous ont été cédés par des marchands d'antiquité, ils

Les fondamentaux et bases du Marketing et de la communication (2 heures)

- Une vidéo de formation d'expert
- Une fiche explicative à télécharger
- Deux exercices pratiques court auto-corrigés
- Un exercice long de pratique, corrigé, à télécharger
- Le témoignage d'un expert en entreprise

Contenu pédagogique :

Ce module est composé de 10 parties (**2 heures**) : « Comment élaborer son plan de communication en 10 étapes ».

The image displays two screenshots of a learning module interface. The top screenshot shows a document viewer with the title "Construire son plan de communication en 10 étapes" and a progress bar at 26%. The document content includes the title and a small text block: "Plusieurs ressources pédagogiques vous sont proposées dans ce module. Pour y accéder, ouvrez le menu en cliquant en haut à gauche de l'écran sur le bouton « + ». Vous pouvez aussi naviguer dans le module grâce à la flèche située en bas de cet écran." The bottom screenshot shows a video player with the same title and a progress bar at 26%. The video content features a woman speaking and a text box that reads: "Il faut bien se connaître pour bien se vendre et mener une réflexion efficace :".

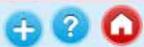


Ai-je bien compris ?

- Établir un diagnostic
- Concevoir le message
- Analyser la situation
- Déterminer les objectifs
- Choisir les médias
- Identifier les cibles
- Évaluer le budget
- Mesurer les résultats
- Suivre et contrôler selon le calendrier
- Imaginer les retombées à plus long terme



Ordre	Étapes
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	



Construire son plan de communication en 10 étapes



Cliquez sur l'image ci-contre pour télécharger la fiche de synthèse.

Téléchargez la synthèse, imprimez-la ou enregistrez-la sur votre ordinateur ou clé USB

Relation client : agir sur la qualité et la satisfaction (2 heures) :

- Une vidéo de formation d'expert
- Une fiche explicative à télécharger
- Deux exercices pratiques court auto-corrigés
- Un exercice long de pratique, corrigé, à télécharger
- Le témoignage d'un expert en entreprise

Contenu pédagogique :

Ce module est composé de 7 parties (2 heures) : préparation, introduction, écoute, proposition et argumentation, réponse aux objections, prix, négociation.





Comment vendre plus et mieux ?



Cliquez sur l'image ci-contre pour télécharger la fiche de synthèse.

Téléchargez la synthèse, imprimez-la ou enregistrez-la sur votre ordinateur ou clé USB.



1/ 2. Quelles sont les 5 informations que nous devons découvrir afin de construire une offre adaptée à notre client ?



Valider



Réussir ses supports de communication (2 heures) :

- Une vidéo de formation d'expert
- Une fiche explicative à télécharger
- Deux exercices pratiques court auto-corrigés
- Un exercice long de pratique, corrigé, à télécharger
- Le témoignage d'un expert en entreprise

Contenu pédagogique :

Ce module est composé de 7 parties (2 heures) : préparation, introduction, écoute, proposition et argumentation, réponse aux objections, prix, négociation.

Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser 11%

Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser

COMMUNICATION

Plusieurs ressources pédagogiques vous sont proposées dans ce module. Pour y accéder, ouvrez le menu en cliquant en haut à gauche de l'écran sur le bouton « + ». Vous pouvez aussi naviguer dans le module grâce à la flèche située en bas de cet écran.

This screenshot shows a learning module interface. At the top, a red progress bar indicates '11%' completion. Below it, a navigation bar contains icons for home, help, and a plus sign. The main content area features a mind map with a central orange box labeled 'COMMUNICATION'. Branching out from this center are several icons representing different communication tools: a television, a telephone, a computer monitor, a smartphone, a document, a mail envelope, a speech bubble, and a group of people. To the right of the mind map, the title 'Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser' is displayed in orange. At the bottom of the content area, there is a small blue arrow pointing right.

Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser 33%

VIDÉO

Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser (Bloquer...)

Créez une identité visuelle

02:18 / 04:58

This screenshot shows a video player interface. At the top, a red progress bar indicates '33%' completion. Below it, a navigation bar contains icons for home, help, and a plus sign. The video content shows a woman in a dark top and necklace standing next to a white screen. The screen displays the text 'Créez une identité visuelle' in red. A red arrow with the word 'VIDÉO' in white points to the video player. Below the video, a progress bar shows '02:18 / 04:58'. At the bottom of the content area, there are two blue arrows pointing left and right.

**FICHE****Mieux connaître les outils de communication et savoir les utiliser**

Cliquez sur l'image ci-contre pour télécharger la fiche de synthèse.

Téléchargez la synthèse, imprimez-la ou enregistrez-la sur votre ordinateur ou clé USB

**EXERCICE**

1/ 2. Quels sont les 5 outils principaux qui permettent de travailler avec les journalistes ?

- Internet
- Dossier de presse
- Publi-rédactionnel
- Communiqué de presse
- Télévision
- Marketing direct
- Conférence de press
- Interview
- Relations publiques
- Publicité
- Mailing
- Lumineux

