

IA AU QUOTIDIEN PROFESSIONNEL

TRAVAILLER AVEC L'IA SANS PERDRE SA CAPACITÉ À PENSER

FREELANCES

SOLOPRENEURS

PROFESSIONS LIBÉRALES

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

J'utilise l'IA tous les jours, mais je ne sais plus si elle m'aide à penser ou si elle pense à ma place.

L'IA générative s'est installée dans le quotidien professionnel : on lui demande de reformuler, de résumer, d'analyser, de planifier. Le gain de temps est réel. Mais un effet plus discret s'installe avec lui : à force de déléguer la réflexion, on perd en profondeur et les contenus produits finissent par se ressembler, denses mais vides de sens.

Le vrai sujet n'est pas l'outil, c'est la façon de l'utiliser. Mal employée, l'IA reformule du flou en flou plus rapide. Bien employée, elle devient un partenaire de réflexion qui révèle vos angles morts et clarifie votre pensée.

Cette formation vous apprend à exploiter l'IA intensivement comme assistant de travail (introspection, planification, analyse, apprentissage) tout en gardant la maîtrise de votre réflexion. Vous découvrirez des cas d'usage concrets pour votre activité, des prompts directement réutilisables, et un protocole pour ne jamais déléguer votre capacité à penser.

À la fin de la formation, vous repartez avec une bibliothèque de cas d'usage adaptés à votre métier, vos propres prompts efficaces et une méthode de travail qui fait de l'IA un levier sans en faire une béquille.

OBJECTIFS

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

- Distinguer ce que l'IA change vraiment de ce qu'elle ne change pas dans son métier.
- Formuler des prompts qui explicitent contexte et intention, reflets de sa clarté professionnelle.
- Mobiliser des cas d'usage concrets pour son activité (introspection, planification, analyse, apprentissage, débogage par image).
- Documenter ses processus de travail pour que l'IA les accélère au lieu de les brouiller.
- Appliquer un protocole pour préserver sa profondeur de réflexion (penser avant de générer, IA-coach plutôt qu'IA-complaisante, s'obliger à expliquer...).
- Construire un mode de travail hybride durable, efficace et lucide.

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de base des outils numériques.
- Avoir déjà testé un assistant IA conversationnel (même ponctuellement).
- Disposer d'un ordinateur avec accès internet.

PROGRAMME

Comprendre et exploiter l'IA dans son travail

- Ce que l'IA change / ne change pas : cadrage honnête, sans survente.
- Les grands cas d'usage professionnels : introspection, planification, analyse qualitative et quantitative, apprentissage, débogage par image.
- Le prompting comme miroir de la clarté : pourquoi le même outil donne des résultats radicalement différents selon l'utilisateur.
- Documenter ses processus pour fiabiliser l'usage de l'IA.
- Atelier pratique : construction de ses premiers cas d'usage métier avec prompts dédiés.

Garder son cerveau : le protocole anti-délestage

- Reconnaître le piège du délestage cognitif et savoir où placer le curseur.
- Penser d'abord, générer ensuite : l'ordre d'usage qui change tout.
- Transformer l'IA en coach exigeant plutôt qu'en faire-valoir (prompts de friction : relecteur tiers, avocat du diable, cartographe d'angles morts).
- S'obliger à expliquer pour vérifier sa compréhension (test de Feynman).
- Atelier final : production d'un livrable en mode hybride, du brouillon réfléchi à la version finalisée.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Démonstrations guidées sur outils (ChatGPT, Claude, etc.).
- Études de cas réels (usages superficiels vs usages à fort levier).
- Bibliothèque de prompts réutilisables.
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation finale : production d'un livrable en mode hybride IA + humain.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 7h (1 jour) ou 14h (2 jours pour approfondissement et pratiques renforcées).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

VISIBILITÉ EN LIGNE

CONSTRUIRE VOS FONDATIONS DIGITALES

FREELANCES

SOLOPRENEURS

COLLABORATEURS

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

Je veux construire une présence en ligne qui attire naturellement les bonnes opportunités

Aujourd'hui, les entrepreneurs savent qu'ils doivent être visibles, mais beaucoup s'éparpillent entre réseaux sociaux, SEO, newsletters et outils digitaux... sans méthode, leurs efforts donnent peu de résultats.

Cette formation intensive de 3 jours vous apporte une vision claire et structurée de la visibilité en ligne. Vous découvrirez les leviers essentiels (personal branding, réseaux sociaux, SEO, stratégie éditoriale, newsletter, IA, campagnes payantes) et apprendrez à les utiliser de façon simple et cohérente.

Vous repartez avec un plan d'action pragmatique pour renforcer votre présence digitale, gagner en visibilité et commencer à attirer vos premiers résultats concrets.

Cette formation apporte les bases solides et un aperçu pratique de chaque levier. Pour approfondir, maîtriser et déployer une stratégie complète, elle peut être suivie du parcours complet de 6 jours.

OBJECTIFS

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

- Clarifier son identité et sa proposition de valeur en ligne,
- Poser les bases de sa présence sur LinkedIn et Google Business Profile,
- Comprendre les fondamentaux du SEO et de la stratégie éditoriale,
- Découvrir les principes du copywriting et de l'écriture digitale,
- Mettre en place une première newsletter efficace,
- Expérimenter l'IA et les campagnes payantes comme leviers complémentaires,
- Construire un plan d'action simple pour renforcer sa visibilité en ligne.

PRÉ-REQUIS

- Connaissances de base en outils numériques.
- Avoir un site ou une présence minimale en ligne.
- Disposer d'un ordinateur avec accès internet.

PROGRAMME

Jour 1 : fondations de la visibilité en ligne

- Construire son identité.
- Définir sa proposition de valeur et ses cibles.
- Optimiser son profil LinkedIn.
- Comprendre le rôle du SEO
- Comprendre Google Business Profile.

Jour 2 : stratégie éditoriale et contenus

- Écrire pour le web
- Écrire pour les réseaux sociaux.
- Élaborer une stratégie éditoriale.
- Construire un calendrier simple.
- Atelier : création d'un plan éditorial (3 mois).

Jour 3 : amplification et outils avancés

- Créer une première newsletter engageante.
- Découvrir l'IA pour produire plus vite.
- Introduction aux campagnes payantes.
- Suivre ses résultats avec des indicateurs clés.
- Atelier final : feuille de route personnalisée.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Études de cas réels.
- Ateliers de réécriture et d'adaptation.
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation finale : production d'un contenu digital optimisé.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 21h (3 jours intensifs de 7h).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

VISIBILITÉ EN LIGNE

FAIRE DE VOTRE COMMUNICATION DIGITALE UN VÉRITABLE MOTEUR DE CROISSANCE

FREELANCES

SOLOPRENEURS

COLLABORATEURS

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

Je veux maîtriser tous les leviers du digital pour développer durablement mon activité.

La visibilité digitale ne s'improvise pas. Beaucoup d'entrepreneurs publient ou communiquent de façon irrégulière et dispersée, sans résultats significatifs.

Cette formation complète de 6 jours vous donne une méthode structurée et approfondie pour construire une stratégie digitale efficace. Chaque journée est dédiée à un levier clé : identité, écriture, réseaux sociaux, SEO, campagnes payantes, IA, newsletter.

Vous repartez avec :

- une stratégie globale claire,
- des outils et contenus opérationnels,
- un plan détaillé pour développer votre visibilité et transformer vos contacts en clients.

C'est la formation référence pour qui veut structurer sa communication digitale de manière durable et performante.

OBJECTIFS

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

- Définir une identité digitale claire et une proposition de valeur différenciante.
- Rédiger des contenus adaptés au web et aux réseaux sociaux.
- Construire une stratégie éditoriale et un calendrier de publication.
- Optimiser son profil et ses actions sur LinkedIn pour développer son réseau.
- Améliorer la visibilité de son site internet grâce au référencement naturel (SEO).
- Améliorer la visibilité de sa fiche Google Business Profile.
- Mettre en place une newsletter efficace pour fidéliser son audience.
- Découvrir et utiliser les campagnes publicitaires en ligne de manière simple et ciblée.
- Exploiter l'intelligence artificielle pour gagner du temps sans perdre en authenticité.
- Suivre et analyser ses actions digitales pour ajuster sa stratégie.
- Construire un plan global de visibilité cohérent et opérationnel.

PRÉ-REQUIS

- Connaissances de base en outils numériques.
- Avoir un site ou une présence minimale en ligne.
- Disposer d'un ordinateur avec accès internet.
- Être prêt à travailler sur sa communication existante (contenus, profils, site).

PROGRAMME

Jour 1 : construire son identité digitale

- Définir sa proposition de valeur et son positionnement,
- Identifier ses forces et différenciateurs,
- Formuler un pitch clair et mémorable,
- Atelier : rédaction et partage de son pitch.

Jour 3 : développer sa présence sur LinkedIn

- Optimiser son profil professionnel pour gagner en visibilité,
- Construire une ligne éditoriale adaptée à sa cible,
- Bonnes pratiques pour publier et interagir efficacement,
- Atelier : optimisation de profil + publication test.

Jour 5 : découvrir l'acquisition payante et l'IA

- Introduction aux campagnes publicitaires en ligne (Google Ads, Meta Ads).
- Définir un budget et cibler efficacement.
- Découvrir l'IA comme assistant de rédaction.
- Techniques pour adapter et personnaliser les contenus générés par l'IA.
- Atelier : paramétrage d'une campagne test + production de contenus avec IA.

Jour 2 : écrire pour le web et organiser sa communication

- Les spécificités de l'écriture digitale,
- Techniques pour écrire avec clarté et impact,
- Introduction au storytelling et à l'écriture.
- Élaborer une stratégie, planifier ses contenus.
- Atelier : création d'un calendrier de contenus.

Jour 4 : gagner en visibilité sur Google

- Comprendre les bases du référencement naturel (SEO),
- Rechercher et sélectionner les bons mots-clés,
- Optimiser ses pages pour Google et pour ses lecteurs,
- Utiliser Google Business Profile pour être visible localement,
- Atelier : optimisation d'une fiche et d'une page web.

Jour 6 : fidéliser et construire son plan global

- Créer une newsletter engageante.
- Comprendre les leviers de fidélisation par l'e-mail.
- Définir des indicateurs pour suivre et améliorer sa visibilité.
- Atelier final : construction d'un plan de visibilité personnalisé pour 3 à 6 mois.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Études de cas réels.
- Ateliers de création et d'optimisation.
- Feedback collectif et individualisé.
- Suivi avec construction d'un plan global.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation finale : production d'un contenu digital optimisé.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 42h (6 jours intensifs de 7h).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

AGENTS IA & SKILLS

SAVOIR QUAND AUTOMATISER ET QUAND S'EN ABSTENIR

FREELANCES

SOLOPRENEURS

PROFESSIONS LIBÉRALES

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

Tout le monde me parle d'agents IA, mais personne ne met la même chose derrière le mot et je ne sais pas par où commencer.

« Agent IA » est devenu un mot-valise : un assistant personnalisé, un workflow automatisé, un bot autonome... tout porte le même nom. Résultat : des entreprises se lancent sans méthode, dépensent en outils mal calibrés, et confondent l'effet de mode avec le besoin réel.

Cette formation prend le contre-pied du bricolage. Avant d'apprendre à construire, vous apprenez à décider : distinguer une simple automatisation d'une véritable tâche d'agent, situer un besoin sur une échelle d'autonomie, et évaluer les coûts, les risques de sécurité et la responsabilité engagée avant tout déploiement.

Vous découvrirez ensuite comment concevoir vos premières *skills*, ces « recettes » qui donnent à une IA une compétence métier précise, et comment cadrer un premier agent utile, du besoin réel au déploiement progressif, avec l'humain toujours dans la boucle.

À la fin de la formation, vous repartez avec une grille de décision claire, une première skill conçue pour une de vos tâches, et une méthode pour automatiser sans naïveté ni gaspillage.

OBJECTIFS

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

- Distinguer automatisation déterministe, IA générative et agent, choisir le bon outil selon le besoin.
- Situer un besoin sur une échelle d'autonomie et viser le niveau adapté (validation humaine).
- Identifier les composants d'un agent qui fonctionne (base de connaissances, outils connectés, instructions).
- Comprendre ce qu'est une skill et en concevoir une première pour une tâche métier.
- Appliquer une méthode structurée pour cadrer un premier agent, du besoin au déploiement.
- Évaluer les coûts, les risques de sécurité et les enjeux de responsabilité avant tout déploiement.

PRÉ-REQUIS

- Usage régulier d'un assistant IA conversationnel (ou avoir suivi le module « IA au quotidien professionnel »).
- Connaissance de base de son propre environnement d'outils (messagerie, fichiers, CRM, agenda).
- Disposer d'un ordinateur avec accès internet.

PROGRAMME

Comprendre avant de construire

- Remettre les mots à leur place : automatisation, IA générative, agent et le filtre « pas d'agent sans raison ».
- L'échelle d'autonomie : situer son besoin et viser le bon niveau (l'humain dans la boucle).
- Les composants d'un agent qui fonctionne vraiment : connaissances, outils connectés, instructions.
- Anatomie d'une skill : la « recette » qui donne une compétence métier à l'IA.
- Atelier pratique : conception d'une première skill pour une de ses tâches récurrentes.

Cadrer, sécuriser, déployer

- La méthode pour un premier agent : du vrai besoin métier au déploiement progressif.
- Tester manuellement avant d'automatiser : l'étape que tout le monde veut sauter.
- Quel niveau d'autonomie accorder : lire, proposer, ou agir ? La logique « lecture d'abord ».
- Sécurité, coûts et responsabilité : ne pas se lancer naïvement.
- Atelier final : cadrage complet d'un projet d'agent, de la décision aux garde-fous.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Démonstrations guidées (skills, outils connectés).
- Études de cas réels (déploiements réussis vs lancements naïfs).
- Grille de décision et gabarits de skills réutilisables.
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation finale : cadrage d'un projet d'agent et conception d'une skill.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 14h (2 jours).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

ÉCRITURE AVEC L'IA

PRODUIRE PLUS VITE, ÉCRIRE MIEUX, PRÉSERVER SON AUTHENTICITÉ

FREELANCES

SOLOPRENEURS

COLLABORATEURS

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

*Les contenus générés par IA finissent par tous se ressembler :
Ils manquent de personnalité et ne se ressemblent pas*

Les contenus générés par l'IA finissent par tous se ressembler : mêmes structures, mêmes expressions, mêmes poncifs. On le voit particulièrement sur LinkedIn : de plus en plus de publications se ressemblent, et l'audience s'en lasse.

Résultat : perte d'authenticité, baisse de crédibilité et peu d'impact.

L'intelligence artificielle est partout : 8 professionnels sur 10 déclarent avoir déjà testé un outil comme ChatGPT pour rédiger. Beaucoup déchantent : textes trop génériques, sans impact, perte de temps à corriger, contenus qui manquent de personnalité...

Cette formation vous apprend à utiliser l'IA comme un véritable assistant de rédaction, pour gagner du temps et trouver des idées, tout en évitant le piège du contenu générique. Vous apprendrez à personnaliser, humaniser et rendre vos textes uniques, afin de rester authentique et différenciant, même avec l'IA.

À la fin de la formation, vous repartez avec une méthode claire, vos propres prompts efficaces et des contenus qui reflètent votre voix.

OBJECTIFS

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

- Comprendre le rôle et les limites de l'IA dans l'écriture.
- Formuler des prompts efficaces pour obtenir des résultats pertinents.
- Utiliser l'IA pour générer des idées, plans et textes de qualité.
- Adapter et personnaliser les contenus générés.
- Optimiser ses contenus pour le SEO grâce à l'IA.
- Mettre en place un workflow hybride (humain + IA) pour gagner du temps.

PRÉ-REQUIS

- Prérequis Connaissance de base des outils numériques,
- Avoir déjà rédigé du contenu (posts, articles, newsletters).
- Disposer d'un ordinateur et d'un accès internet

PROGRAMME

Comprendre et utiliser l'IA pour écrire

- Panorama des outils d'IA générative.
- Forces et limites de l'IA en écriture.
- Formuler des prompts efficaces et adaptés.
- Atelier pratique : premières utilisations guidées d'outils IA.

Produire et optimiser avec l'IA

- Générer idées, plans et brouillons,
- Adapter, personnaliser et humaniser .
- Optimiser ses contenus pour le référencement naturel et la visibilité.
- Atelier final : création d'un contenu en mode hybride.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Démonstrations guidées.
- Ateliers sur outils (ChatGPT, Claude, etc.).
- Études de cas (IA vs humains).
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Positionnement initial.
- Exercices pratiques avec IA.
- Évaluation finale : production d'un contenu hybride IA + humain.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 14h (2 jours).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

PERSONAL BRANDING

AFFIRMER SON IDENTITÉ ET RAYONNER EN LIGNE

FREELANCES

SOLOPRENEURS

COLLABORATEURS

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

Je veux que l'on pense à moi pour les bonnes raisons, au bon moment.

Aujourd'hui, les clients ne choisissent plus seulement une offre, ils choisissent une personne.

Sur LinkedIn et autres réseaux sociaux, des milliers d'entrepreneurs publient, mais beaucoup peinent à se différencier. Résultat : leur communication se noie dans la masse, faute d'une identité claire et cohérente.

Cette formation vous apprend à construire et exprimer votre marque personnelle : clarifier qui vous êtes, ce que vous apportez et comment le communiquer avec authenticité. Vous découvrirez comment devenir identifiable, crédible et mémorable, pour attirer naturellement les bonnes opportunités. Avec un personal branding solide, vous deviendrez :

- Identifiable (votre identité est claire).
- Crédible (vos messages inspirent confiance).
- Mémorable (on pense à vous au bon moment).

À la fin de la formation, vous repartez avec un pitch clair et un plan d'action concret pour incarner votre marque personnelle au quotidien.

OBJECTIFS

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

- Définir son positionnement et sa proposition de valeur personnelle.
- Identifier ses forces, valeurs et différenciateurs.
- Élaborer un pitch clair et mémorable.
- Construire une identité visuelle et éditoriale cohérente.
- Développer une présence en ligne authentique.
- Mettre en place un plan d'action pour incarner son personal branding au quotidien

PRÉ-REQUIS

- Connaissances de base en communication digitale.
- Avoir une présence en ligne (LinkedIn, site, etc.), même minimale.
- Être prêt à travailler sur soi et à partager son parcours professionnel.
- Souhaiter développer une image forte et différenciante en ligne.

PROGRAMME

Clarifier son identité

- Comprendre le personal branding.
- Identifier forces, valeurs et différenciateurs.
- Définir sa proposition de valeur et son pitch.
- Construction d'un pitch personnel.

Construire et incarner sa marque

- Développer une identité éditoriale.
- Définir une identité visuelle cohérente.
- Construire un plan d'action.
- Feedback sur un plan d'action personnalisé.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Introspection et d'auto-diagnostic.
- Études de cas.
- Ateliers co-développement et storytelling.
- Feedback personnalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Présentation d'un pitch et plan d'action.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 14h (2 jours).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

COPYWRITING

ÉCRIRE POUR CONVAINCRE ET VENDRE

FREELANCES

SOLOPRENEURS

COLLABORATEURS

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

Vous publiez, mais vos écrits ne déclenchent aucune action.

Chaque jour, nous sommes exposés à plus de 3 000 messages publicitaires. Mais seuls quelques-uns retiennent notre attention. Pourquoi ? Parce qu'ils utilisent les principes de copywriting.

Sans méthode, vos textes risquent de passer inaperçus, de manquer de clarté... et de ne générer aucun résultat.

Cette formation vous donne les clés pour écrire des textes qui captent l'attention, éveillent l'intérêt, créent le désir et incitent à l'action. Vous apprendrez à structurer vos messages, utiliser les bons mots et déclencher la décision chez vos prospects.

Le copywriting n'est pas réservé aux grandes marques : il est l'arme des entrepreneurs et indépendants qui veulent se démarquer.

Avec cette formation, vos écrits deviennent de véritables leviers de conversion : plus de visibilité, plus de confiance, plus de clients.

OBJECTIFS

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

- Identifier les fondamentaux du copywriting persuasif.
- Structurer un texte selon les méthodes éprouvées.
- Écrire des accroches et titres à fort impact.
- Mettre en avant bénéfices et preuves plutôt que des caractéristiques.
- Adapter son écriture aux différents supports (site internet, e-mail, réseaux sociaux...).
- Optimiser ses appels à l'action pour inciter à la conversion.

PRÉ-REQUIS

- Connaissances de base en communication ou marketing digital.
- Avoir déjà rédigé du contenu (posts, site, newsletter).

PROGRAMME

Les fondations du copywriting

- Rôle et les principes du copywriting.
- Psychologie et leviers de persuasion.
- Les grandes structures de copywriting.
- Atelier pratique : analyse de textes et réécriture persuasive.

Écrire pour convaincre et vendre

- Rédiger des accroches et titres efficaces.
- Écrire pour différents supports (e-mails, réseaux sociaux, landing pages...).
- Appels à l'action et conversion.
- Atelier final : rédaction d'un texte complet.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et exemples réels.
- Études de cas (campagnes, e-mails).
- Ateliers de réécriture et d'optimisation.
- Feedback collectif et personnalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation : production d'un texte persuasif.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 14h (2 jours) ou 7h (1 jour intensif),
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

ÉCRITURE DIGITALE & VISIBILITÉ

ÊTRE LU, ÊTRE VU

FREELANCES

SOLOPRENEURS

COLLABORATEURS

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

Et si vos contenus pouvaient enfin faire la différence ?

Sur internet, la bataille se joue en 3 secondes : c'est le temps qu'un lecteur met pour décider de continuer ou de passer à autre chose.

Sans méthode, vos textes risquent de manquer de clarté et d'impact, et votre audience passe son chemin.

Cette formation vous apprend à écrire des contenus clairs, structurés et adaptés aux codes du digital. Vous découvrirez comment capter l'attention, maintenir l'intérêt et améliorer la lisibilité de vos textes pour gagner en visibilité sur le web et les réseaux sociaux.

Une écriture digitale maîtrisée, c'est :

- Des textes lus jusqu'au bout,
- Une meilleure visibilité sur vos canaux,
- Une audience qui revient et interagit avec vos contenus.

À la fin de la formation, vous repartez avec des contenus réécrits et une méthode claire pour vos prochaines publications.

OBJECTIFS

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

- Comprendre les spécificités de l'écriture digitale.
- Structurer un texte pour le web et les réseaux sociaux.
- Rédiger avec clarté et concision.
- Utiliser des techniques simples de storytelling pour capter l'attention.
- Améliorer la lisibilité grâce à la mise en forme et aux outils numériques.
- Adapter son style aux différents canaux digitaux (site, blog, newsletter, réseaux sociaux).

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de base en outils numériques.
- Avoir déjà rédigé du contenu (posts, site, articles ou newsletters).

PROGRAMME

Les bases de l'écriture digitale

- Comprendre l'écriture digitale et ses spécificités.
- Structurer un texte lisible et efficace.
- Rédiger avec clarté et concision.
- Atelier pratique : réécriture d'un texte pour le web.

Écrire pour la visibilité

- Techniques de storytelling pour le digital.
- Adapter ses contenus aux différents supports (site, blog, réseaux sociaux, newsletter).
- Améliorer la lisibilité et optimiser la diffusion.
- Atelier final : rédaction et optimisation d'un contenu multi-supports.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Études de cas réels.
- Ateliers de réécriture et d'adaptation.
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation finale : production d'un contenu optimisé.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 7h (1 jour) ou 14h (2 jours pour approfondissement et pratiques renforcées).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

CALENDRIER ÉDITORIAL

GAGNER EN RÉGULARITÉ, GAGNER EN IMPACT

INDÉPENDANTS/FREELANCES

PROFESSIONS LIBÉRALES

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

Mes publications sont irrégulières, je perds en visibilité et mes résultats ne suivent pas.

Seulement 30 % des entreprises publient régulièrement du contenu en ligne, alors même que la régularité est le premier facteur de visibilité et de confiance.

Résultat : vous perdez du temps, votre visibilité baisse et vos efforts ne paient pas.

Cette formation vous donne une méthode claire et des outils concrets pour structurer votre communication digitale, gagner du temps et publier régulièrement des contenus pertinents. Vous apprendrez à bâtir un calendrier éditorial réaliste qui aligne vos objectifs, vos cibles et vos canaux.

Avec un calendrier éditorial bien construit, vous transformez votre communication digitale :

- Moins de perte de temps.
- Une présence régulière et cohérente.
- Des contenus qui construisent votre visibilité semaine après semaine.

À la fin de la formation, vous repartez avec un calendrier éditorial prêt à l'emploi, adapté à vos objectifs et vos canaux.

OBJECTIFS

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

- Définir une stratégie éditoriale adaptée à son activité.
- Identifier les formats et canaux prioritaires (réseaux sociaux, blog, newsletter, vidéo).
- Construire un calendrier éditorial simple et efficace.
- Organiser la production et la diffusion de ses contenus.
- Suivre et ajuster sa communication grâce à des indicateurs clés.

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de base des réseaux sociaux et outils de communication digitale.

PROGRAMME

Poser les bases de la stratégie éditoriale

- Introduction à la stratégie éditoriale et ses enjeux.
- Définir ses objectifs et ses cibles.
- Choisir ses canaux et formats.
- Atelier pratique : audit de ses canaux actuels et rédaction de 2 objectifs éditoriaux.

Construire et mettre en œuvre son calendrier

- Méthodologie pour construire un calendrier éditorial efficace.
- Organisation de la production et diffusion.
- Suivi/ajustement grâce aux indicateurs clés.
- Atelier final : création et présentation d'un calendrier éditorial personnalisé.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Études de cas concrets.
- Ateliers collaboratifs de création de calendrier.
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Évaluations formatives lors des ateliers.
- Évaluation finale : présentation d'un calendrier éditorial.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 14h (2 jours).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

NEWSLETTER EFFICACE

FIDÉLISER VOS LECTEURS, GÉNÉRER DES CLIENTS

INDÉPENDANTS/FREELANCES

PROFESSIONS LIBÉRALES

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

J'ai une base d'e-mails, mais elle ne me rapporte rien.

L'e-mail reste le canal digital le plus rentable : pour chaque euro investi, les retours se situent souvent entre 36 € et 42 € en moyenne (*DMA UK, Litmus, Omnisend, 2025*).

Pourtant, beaucoup d'entrepreneurs envoient des newsletters qui passent inaperçues : objets trop faibles, contenus peu engageants, rythme irrégulier... Résultat : des taux d'ouverture en chute libre et une audience qui se désintéresse.

Cette formation vous apprend à créer et gérer une newsletter qui fidélise vos lecteurs et génère des résultats. Vous découvrirez comment construire une stratégie éditoriale simple, écrire des emails qui captent l'attention et analyser vos performances pour progresser.

Avec une newsletter efficace, vous transformez vos contacts en une audience engagée :

- Plus de visibilité régulière.
- Plus de confiance et de proximité.
- Plus de clients fidèles.

À la fin de la formation, vous repartez avec une stratégie éditoriale claire et plusieurs newsletters prêtes à l'envoi.

OBJECTIFS

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

- Comprendre le rôle d'une newsletter dans une stratégie digitale.
- Définir une ligne éditoriale adaptée à ses objectifs et sa cible.
- Construire un plan de contenus engageant.
- Rédiger des objets et contenus qui incitent à l'ouverture et à la lecture.
- Structurer ses emails pour maximiser l'impact.
- Analyser les performances et ajuster sa stratégie.

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de base en communication digitale.
- Disposer d'une base de contacts (même réduite) ou d'un projet de newsletter.
- Connaissance des plateformes d'envoi de newsletters.

PROGRAMME

Comprendre et construire sa stratégie

- Comprendre le rôle de la newsletter et ses avantages.
- Définir ses objectifs et sa ligne éditoriale.
- Construire un plan de contenus engageant.
- Rédiger des objets et contenus qui captent l'attention.
- Atelier pratique : conception d'un plan de newsletter adapté à son activité.

Rédiger, optimiser et pratiquer

- Structurer ses e-mails pour maximiser l'impact.
- Analyser les performances et améliorer sa newsletter.
- Atelier intensif : création et rédaction de plusieurs newsletters (séquence, newsletter thématique, e-mail promotionnel).
- Études de cas et feedback personnalisé.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Études de cas réels (newsletters performantes vs inefficaces).
- Ateliers pratiques de rédaction.
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation finale : rédaction et structuration d'une newsletter.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 1 jour pour les indépendants qui veulent un plan clair et une première newsletter. 2 jours pour ceux qui veulent pratiquer, obtenir du feedback, et repartir avec plusieurs e-mails prêts à l'envoi.
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

CAMPAGNES PAYANTES

GAGNER EN VISIBILITÉ, GÉNÉRER DES CLIENTS

FREELANCES

SOLOPRENEURS

COLLABORATEURS

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

Je mets de l'argent dans la pub, mais je ne sais pas si ça marche.

La publicité en ligne est aujourd'hui un levier incontournable pour gagner rapidement en visibilité et attirer de nouveaux clients. Google Ads, Meta Ads ou LinkedIn Ads offrent des opportunités puissantes, mais mal paramétrées, elles deviennent vite coûteuses et inefficaces.

Cette formation vous apprend à investir intelligemment dans vos campagnes publicitaires : définir vos objectifs, choisir les bons canaux, structurer vos annonces et analyser vos résultats pour maximiser votre retour sur investissement.

Avec une méthode claire et des outils pratiques, vous saurez :

- Lancer vos campagnes en toute confiance.
- Suivre vos performances.
- Optimiser vos budgets pour générer des clients qualifiés, sans gaspiller vos ressources.

OBJECTIFS

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

- Comprendre les bases de la publicité en ligne (SEA & Social Ads).
- Choisir les plateformes adaptées (Google, Meta, LinkedIn).
- Créer et structurer une campagne payante.
- Définir un budget et cibler efficacement son audience.
- Rédiger des annonces performantes.
- Suivre et optimiser les performances avec des indicateurs clés.

PRÉ-REQUIS

- Connaissances de base en communication digitale.
- Avoir un site internet ou une page de destination à promouvoir.

PROGRAMME

Découvrir et paramétrer ses campagnes

- Panorama des leviers publicitaires en ligne (Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads).
- Définir ses objectifs et son budget.
- Créer et structurer sa première campagne.
- Atelier pratique : paramétrage d'une campagne test.

Optimiser et analyser ses campagnes

- Rédiger des annonces percutantes.
- Analyser les performances et ajuster son budget.
- Optimiser le ROI et automatiser certaines actions.
- Atelier final : simulation d'optimisation de campagne.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique,
- Démonstrations en direct sur plateformes,
- Études de cas réels,
- Ateliers pratiques guidés,
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial,
- Exercices pratiques en continu,
- Évaluation finale : création et présentation d'une campagne test,
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 7h (1 jour) ou 14h (2 jours pour approfondissement et ateliers pratiques).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

GOOGLE BUSINESS PROFILE

ÊTRE VISIBLE LOCALEMENT, ATTIRER PLUS DE CLIENTS

INDÉPENDANTS/FREELANCES

ARTISANS/COMMERÇANTS

RESTAURATEURS

PROFESSIONS LIBÉRALES

DESCRIPTION

Ma fiche Google existe, mais elle ne m'apporte aucun client.

82% des consommateurs recherchent en ligne avant d'acheter localement. Les fiches d'établissement Google sont souvent le premier point de contact entre une entreprise et ses clients. Pourtant, beaucoup de fiches sont incomplètes, mal optimisées ou mal gérées, ce qui fait perdre des opportunités locales.

Cette formation vous apprend à créer, optimiser et gérer votre fiche Google Business Profile pour gagner en visibilité auprès de clients proches. Vous découvrirez comment :

- Remonter dans les résultats de recherche locale,
- Valoriser votre activité et vos avis clients,
- Générer plus de visites en boutique ou de contacts en ligne.

Avec une fiche Google Business Profile optimisée, vous devenez visible auprès de vos clients locaux au moment où ils cherchent vos services.

Résultat : plus d'appels, plus de visites, plus de clients.

OBJECTIFS

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

- Comprendre le rôle de Google Business Profile dans la visibilité locale.
- Créer et configurer une fiche complète et attractive.
- Optimiser les informations pour apparaître dans les résultats locaux.
- Gérer et valoriser les avis clients.
- Publier régulièrement des actualités et offres locales.
- Suivre les performances via les statistiques GMB.

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de base en outils numériques.
- Disposer d'une adresse professionnelle ou d'une zone de chalandise définie.

PROGRAMME

Comprendre et utiliser l'IA pour écrire

- Introduction à la recherche locale.
- Rôle de Google Business Profile..
- Création et configuration de la fiche.
- Optimisation des informations et des catégories.
- Gestion et valorisation des avis clients.
- Publier des posts, offres et actualités.
- Suivre et analyser les performances.
- Atelier final : optimisation d'une fiche existante ou création d'une nouvelle.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Démonstrations en direct.
- Études de cas de commerces locaux.
- Ateliers pratiques guidés.
- Feedback individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation finale : optimisation d'une fiche ou création complète.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 7h (1 jour).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00

SEO & CONTENUS STRATÉGIQUES

ÊTRE TROUVÉ, ÊTRE CHOISI

INDÉPENDANTS/FREELANCES

PROFESSIONS LIBÉRALES

DIRIGEANTS TPE/PME

DESCRIPTION

J'ai un site internet, mais il ne me sert à rien : personne ne me trouve.

Avoir un site ne garantit pas la visibilité.

Sans stratégie SEO, vos pages restent invisibles – qu'il s'agisse d'un site vitrine figé ou d'un site régulièrement mis à jour. Résultat : peu de trafic, peu de prospects, peu de clients.

Cette formation vous apprend à maîtriser les fondamentaux du référencement naturel pour rendre vos contenus visibles sur Google et attirer un trafic qualifié. Vous apprendrez à rechercher vos mots-clés stratégiques, optimiser vos pages et structurer vos contenus pour répondre à la fois aux attentes de Google et à celles de vos lecteurs.

Dans un second temps, nous verrons comment appliquer ces techniques aux pages stratégiques (services, produits, pages de vente), afin de transformer ce trafic en prospects et clients.

Avec cette formation, vous repartez avec :

- Une méthode claire pour rendre vos contenus visibles sur Google,
- Des pages optimisées qui attirent du trafic qualifié,
- Des techniques pour transformer vos visiteurs en prospects et clients.

OBJECTIFS

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

- Comprendre les bases du référencement naturel.
- Identifier et sélectionner les mots-clés stratégiques pour son activité.
- Optimiser ses pages pour Google (titres, balises, contenus).
- Structurer un contenu clair et lisible pour ses lecteurs.
- Améliorer la visibilité globale de son site.
- Appliquer le SEO aux pages stratégiques (services, produits, pages de vente) pour maximiser la conversion.

PRÉ-REQUIS

- Connaissance de base en navigation web et gestion de site internet.
- Disposer d'un site existant (ou en projet) et pouvoir intervenir sur les contenus.

PROGRAMME

Construire la visibilité SEO

- Comprendre le référencement naturel et ses leviers.
- Recherche de mots-clés et intention de recherche.
- Optimiser les pages web pour Google (titres, balises, contenus).
- Atelier pratique : analyse SEO d'un site existant.

Optimiser les pages stratégiques

- Structurer un contenu clair et efficace pour ses lecteurs.
- SEO appliqué aux pages stratégiques (services, produits, vente).
- Suivi des performances et plan d'amélioration continue.
- Atelier final : optimisation d'une page stratégique de son site.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Études de cas (pages bien et mal optimisées).
- Ateliers pratiques d'écriture et d'optimisation.
- Feedback collectif et individualisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Quiz de positionnement initial.
- Exercices pratiques en continu.
- Évaluation finale : optimisation d'une page de son site.
- Questionnaire de satisfaction.

DURÉE, TARIFS ET MODALITÉS



- Tarif indicatif : 750€ / jour / participant (inter).
- Durée : 14h (2 jours).
- Présentiel ou distanciel.
- Formation accessible aux personnes en situation de handicap.
- Adaptations possibles sur demande.

Contact : Clic Clic Network – Email : fouad.mizbar@clic-clic.com – Tél : +33 6 95 32 16 00