Learning & Development

CATALOGUE

supalia L&D

Edition 2025/2026

Dernière mise à jour : 22/08/2025

BIENVENUE DANS LE CATALOGUE supalia L&D

Renforcer la communication interne, accompagner les transformations managériales, booster la performance commerciale, ou encore maîtriser les nouveaux usages de l'information, tels sont, entre autres, les défis quotidiens des entreprises.

Pour y répondre, Supalia a conçu une offre de formations structurée autour de quatre thématiques clés, qui couvrent les compétences essentielles à la performance durable des organisations :

- **Communication et efficacité relationnelle :** pour développer des échanges professionnels plus fluides, convaincants et constructifs.
- **Management et leadership :** pour outiller les managers face aux défis humains et organisationnels.
- **Vente et efficacité commerciale :** pour renforcer les pratiques commerciales et intégrer les nouveaux leviers digitaux au service du développement.
- **Journalisme et médias :** pour mieux produire, traiter et diffuser l'information dans un monde où la narration et l'émotion tendent à l'emporter sur l'objectivité des faits.

Nos programmes s'inscrivent dans une logique de parcours, où chaque formation apporte une réponse spécifique tout en s'intégrant dans une stratégie globale de développement des compétences.

Concrètes et à forte dominante pratique, nos formations sont conçues pour un impact opérationnel immédiat. Cela repose essentiellement sur la qualité de nos intervenants qui sont des experts de terrain avec des compétences pédagogiques prouvées.

Notre promesse : grâce à notre méthode pédagogique, vous investissez dans des compétences solides tournées vers l'action et avec un ROI mesurable.

COMMUNICATION ET EFFICACITÉ RELATIONNELLE

Dans un monde professionnel où la collaboration, la clarté des messages et la capacité à convaincre sont devenues des compétences stratégiques, nos programmes visent à renforcer l'impact et la qualité des interactions professionnelles.

Nos formations permettent à vos collaborateurs de gagner en aisance à l'oral, de mieux gérer les situations relationnelles complexes, et d'adapter leur communication à leurs interlocuteurs.
L'objectif : favoriser un climat de travail constructif, améliorer la coopération et faire de la communication un véritable levier de performance.

MANAGEMENT ET LEADERSHIP

Les entreprises ont aujourd'hui besoin de managers engagés, inspirants et agiles, capables de piloter les transformations, de fédérer les équipes et de stimuler l'intelligence collective.
La thématique management et leadership propose un ensemble de formations pour accompagner les managers, qu'ils soient débutants ou expérimentés, dans le développement de leurs compétences humaines et organisationnelles : motivation, feedback, gestion du changement, animation d'équipe ou encore pilotage de projet.
Chaque programme apporte des outils concrets et adaptables, pour un leadership opérationnel, centré sur les personnes et les résultats.

VENTE ET EFFICACITÉ COMMERCIALE

Dans un monde économique de plus en plus concurrentiel et digitalisé, il devient essentiel de réinventer les pratiques commerciales pour rester compétitif.

La thématique vente et efficacité commerciale aide vos équipes à perfectionner leurs techniques de vente, à exploiter les nouveaux outils numériques (notamment l'IA générative et les réseaux sociaux), et à aborder chaque interaction client avec méthode et efficacité.

JOURNALISME ET MÉDIAS

A l'ère du web first et de l'information en continu, les journalistes doivent gagner en autonomie pour vérifier leurs informations et les rendre plus visibles et lisibles sur tous supports.
Tout en améliorant leur style, ils doivent écrire sous contrainte en s'adressant à des lecteurs exigeants en facilitant la lecture grâce à des infographies et des cartographies. Intégrer les outils d'IA leur permet d'améliorer leur travail quotidien et de se consacrer à l'essentiel.
Nos formations journalisme et médias sont conçues pour concilier rigueur journalistique et stylistique, en mettant l'accent sur l'analyse critique et la vérification de l'information.

COMMUNICATION ET EFFICACITÉ RELATIONNELLE

- Perfectionner ses interventions à l'oral P.6
- Utiliser le storytelling pour convaincre P.7
- Communiquer avec assertivité P.8
- Process communication model P.9

MANAGEMENT ET LEADERSHIP

- Devenir un manager motivationnel P.11
- La culture du feedback P.12
- Conduite du changement P.13 à 14
- Cohésion d'équipe P.15
- Management intergénérationnel P.16
- Conduire et animer efficacement une réunion P.17
- Les fondamentaux du management de projet P.18
- Résoudre une problématique d'entreprise ou d'équipe à partir de la méthode LEGO Serious Play P.19

VENTE ET EFFICACITÉ COMMERCIALE

- Préparer un rendez-vous commercial avec l'IA générative P.21
- Améliorer ses techniques de vente P.22 à 23
- Bien utiliser les réseaux sociaux pour vendre P.24

JOURNALISME ET MÉDIAS

- Ecrire et éditer pour le web P.26
- Écrire avec style P.27
- Utiliser l'IA pour améliorer la pratique journalistique P.28 à 29
- Pratiques du datajournalisme P.30
- Osint : fact-checking et enquêtes numériques P.31
- Narration multimédia P.32
- Initiation au SEO P.33
- Techniques de relecture et de correction P.34
- S'exprimer avec aisance face à la caméra P.35

MODALITES D'INSCRIPTION ACCESSIBILITÉ & PRISE EN COMPTE DU HANDICAP P.36

CONTACT P.37

COMMUNICATION ET EFFICACITÉ RELATIONNELLE

supalia L&D

Perfectionner ses interventions à l'oral
Gagner en confiance et en impact

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours (14 heures)

PUBLIC :
Tout public souhaitant améliorer ses compétences oratoires

PRÉREQUIS :
aucun

Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser des techniques d'expression pour captiver, convaincre et inspirer.
- Structurer efficacement son discours pour maximiser l'impact.
- Gérer son temps de parole et anticiper les imprévus.
- Travailler sa posture, sa voix et sa présence pour gagner en assurance.
- Gérer le stress et renforcer la confiance en soi.
- S'outiller d'un rituel de prise de parole pour une performance durable.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. INTRODUCTION & ATTENTES

Clarifier vos objectifs personnels pour un parcours sur-mesure.

2. PRÉPARER SON INTERVENTION

- Analyser votre auditoire et le contexte.
- Élaborer une stratégie de communication adaptée.
- Choisir supports visuels efficaces (diaporama, paperboard, vidéos).

3. TECHNIQUES DE COMMUNICATION ORALE

- Comprendre les canaux et schémas de communication.
- Maîtriser la communication non verbale : posture, gestes, sourire.
- Travailler la voix : ton, rythme, silence, débit.

4. SE PRÉPARER MENTALEMENT ET PHYSIQUEMENT

- Surmonter le trac, renforcer la confiance.
- Structurer son discours pour un maximum d'impact.
- S'entraîner à haute voix, anticiper les imprévus.
- Utiliser des notes utiles et élaborer un schéma narratif professionnel.

5. PRISE DE PAROLE AVEC ASSURANCE

- Introduire et conclure efficacement.
- Développer ses idées et convaincre avec force.
- Identifier et valoriser ses atouts personnels.
- Analyser sa performance via vidéo et feedback.
- Transformer le feedback en levier d'amélioration.
- Construire un rituel de prise de parole pour une progression continue.

6. CLÔTURE & PLAN D'ACTION

- Synthèse des méthodes clés.
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé.
- Validation des objectifs individuels.

En résumé : Ce programme s'appuie sur des méthodes modernes, interactives et orientées résultats, pour que chaque participant reparte avec des outils concrets, une confiance renforcée et une capacité accrue à s'exprimer avec impact.

LES POINTS FORTS

- Impact immédiat : méthodes éprouvées pour structurer vos interventions et captiver votre auditoire.
- Confiance durable : exercices immersifs et techniques de gestion du stress pour une assurance naturelle.
- Préparation optimale : outils concrets pour réussir en toutes circonstances.
- Apprentissage pratique : techniques immédiatement transposables, transformant votre manière de parler en public.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Jeux de rôles / cas pratiques.
Échanges de bonnes pratiques.
Apports théoriques et entrainement actif fondé sur des exercices individuels proposés par l'animateur ou les participants.
Les exercices seront analysés collectivement et feront l'objet d'enregistrements vidéo.
Chaque participant formalisera son plan d'action et de progression, transposable dès le lendemain en entreprise.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Utiliser le storytelling pour convaincre
Susciter l'intérêt et embarquer son auditoire

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours (14 heures) plus activité à distance

PUBLIC :
Toute personne souhaitant renforcer l'impact de ses présentations et convaincre un auditoire

PRÉREQUIS :
aucun

Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Connaître les différents usages du storytelling en communication
- Préparer une présentation impactante avec les techniques du storytelling
- Adapter un schéma narratif pour un usage professionnel
- Transmettre ses émotions pour convaincre

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. DÉCOUVRIR LE STORYTELLING ET SES USAGES EN ENTREPRISE

- Maîtriser les principes et identifier les usages du storytelling (politique, marketing, communication)
- Comprendre l'importance de l'émotion et du sens dans la communication
- Exercice pratique : se souvenir et partager une histoire marquante
- Études de cas : vidéos de pitchs et exemples de storytelling

2. PRÉPARER SA PRÉSENTATION AVEC LE STORYTELLING

- Comprendre la complémentarité de la dimension rationnelle et la dimension émotionnelle dans une présentation réussie
- Sélectionner les informations clés pour éviter l'exhaustivité et adopter un angle spécifique pour captiver son auditoire
- Cibler son auditoire et ajuster le ton pour convaincre
- Exercices pratiques.
- Mise en situation : résumé de texte ou de présentation et proposition de pitch

3. CONCEVOIR SA PRÉSENTATION AVEC LE STORYTELLING

- Rédiger un pitch captivant
- Utiliser un schéma narratif adapté au milieu professionnel
- Identifier les personnages et construire une histoire engageante
- Exercices pratiques : rédaction de pitchs, planification narrative, personnalisation du storytelling, etc.

4. PRÉSENTER SON HISTOIRE À UN AUDITOIRE EN SUSCITANT DE L'ÉMOTION

- Maîtriser l'impact de la communication paraverbale et non verbale
- Utiliser sa voix pour mettre en valeur son récit : tonalité, rythme, pauses
- Impliquer physiquement son auditoire (gestes, postures, regards) et créer un lien émotionnel avec son auditoire pour convaincre
- Exercice pratique. Mise en situation : prise de parole devant un auditoire

LES POINTS FORTS

- Cette formation vous permet de découvrir comment le storytelling peut enrichir vos stratégies de communication et comment les adapter à différents contextes professionnels.
- Que vous souhaitiez fédérer une équipe, valoriser votre marque ou convaincre un client, vous apprendrez à créer des récits qui captivent, retiennent l'attention et stimulent l'engagement.
- En alliant théorie et pratique, cette formation vous donne les outils nécessaires pour structurer des messages impactants et susciter des émotions qui renforcent la mémorisation et l'adhésion.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz de compréhension sur les concepts clés
Jeux de rôle, exercices en sous-groupe pour tester la mise en pratique.
Retour d'expérience et feedbacks tout au long de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Travail en sous-groupe à partir d'un cas fil rouge d'un changement à mettre en place dans une entreprise, pour décomposer toutes les étapes : de l'analyse d'impact, de la stratégie de changement, des actions à mettre en œuvre et du suivi du déploiement.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Gagner en assertivité

Renforcez votre impact relationnel grâce à une communication positive et affirmée

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

2 jours (14 heures)

PUBLIC :

Toute personne souhaitant développer son affirmation de soi pour améliorer sa communication, ses relations professionnelles et ses collaborations internes ou externes.

PRÉREQUIS :

aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre votre mode de fonctionnement et celui des autres pour mieux interagir.
- Renforcer vos compétences en management et en affirmation de soi.
- Maîtriser 10 techniques clés pour une communication assertive efficace.
- Gérer avec assertivité les situations difficiles, conflits ou désaccords.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

INTRODUCTION À L'ASSERTIVITÉ. LES FONDAMENTAUX EN COMMUNICATION ASSERTIVE

- Introduction et cadre de la formation : contrat mutuel, valeurs, règles de fonctionnement.
- Fondamentaux de l'assertivité : définition, bénéfices, les 3 comportements non assertifs (comportements refuge)
- Analyse Transactionnelle : positions de vie et impact sous stress.

IDENTIFIER SON PROFIL ASSERTIF

- Profil assertif : réalisation du questionnaire, compréhension de ses comportements, gestion des réactions face aux autres.

ADAPTER SA COMMUNICATION ET SON COMPORTEMENT À SON INTERLOCUTEUR

- Adapter sa communication : identifier son mode de communication préférentiel et celui de ses interlocuteurs, utiliser les bons canaux, ajuster son comportement.

LES TECHNIQUES CLÉ EN AFFIRMATION DE SOI ET COMMUNICATION ASSERTIVE

- Les 10 techniques clés : méthode Je, écoute active, le pouvoir des mots, les bienfaits du silence.
- Gérer conflits et désaccords : outils pour désamorcer, négocier et maintenir une relation constructive (Feedback positif et constructif).

Clôture : synthèse, plan d'action personnalisé.

EN RÉSUMÉ

Une formation dynamique, pratique et orientée résultats pour développer votre assertivité, renforcer votre impact et améliorer durablement vos relations professionnelles.

LES POINTS FORTS

- Test de profil assertif (questionnaire d'assertivité).
- Introduction à l'intelligence relationnelle, comportementale et émotionnelle via l'Analyse Transactionnelle.
- Exercices pratiques pour ancrer les apprentissages.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
Alternance entre apports théoriques, séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé...) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Process communication model
Décrypter son fonctionnement pour mieux interagir et renforcer ses qualités relationnelles

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

3 jours (21 heures)

PUBLIC :

Toute personne souhaitant améliorer sa communication interpersonnelle, renforcer son impact et prévenir les situations de blocage relationnel.
Idéal pour les managers, RH, recruteurs, négociateurs, commerciaux et toute personne confrontée à des interactions complexes.

PRÉREQUIS :

Avant la formation, remplir le questionnaire Process Communication Model.
L'inventaire de personnalité sera restitué lors de la première journée.

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre son propre mode de fonctionnement et celui des autres pour construire des relations harmonieuses et efficaces.
- Adapter sa communication pour mieux collaborer, prévenir les tensions et gagner en flexibilité comportementale et émotionnelle.
- Repérer et gérer les signaux de stress afin de rétablir une communication positive et apaisée.
- Identifier les motivations psychologiques clés de chacun pour renforcer l'engagement et la cohésion.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

DÉCOUVRIR SON PROFIL ET COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX

- Découverte de son inventaire de personnalité process communication model®
- Identifier ses atouts relationnels et ses zones de vigilance
- Comprendre les différents types de personnalité et leurs modes de communication privilégiés
- Décrypter les perceptions et les besoins psychologiques qui influencent les interactions
- Prendre conscience des premiers signaux de stress et leurs impacts

DÉVELOPPER SA FLEXIBILITÉ RELATIONNELLE

- Activer les différentes parties de sa personnalité pour mieux s'adapter
- Identifier les besoins psychologiques clés de ses interlocuteurs pour nourrir la relation
- Adapter sa posture et sa communication aux différents profils et situations
- Détecter les signes de tension et prévenir les malentendus ou conflits
- Utiliser les outils Process Com' pour gérer les comportements sous stress

S'ENTRAÎNER ET ANCRER LES APPRENTISSAGES

- Mise en pratique intensive : cas concrets, jeux de rôles et simulations
- Réparer une communication rompue : stratégies de sortie de crise relationnelle
- Résolution de situations personnelles difficiles grâce au diagnostic de profil et à la stratégie d'intervention
- Plan d'action individuel pour consolider les acquis et les appliquer au quotidien

CLÔTURE DE LA FORMATION ET ENGAGEMENTS INDIVIDUELS

- Option complémentaire : Accompagnement post-formation possible (coaching individuel ou collectif).

LES POINTS FORTS

- Alternance entre apports théoriques, exercices pratiques et mises en situation
- Un profil personnalisé pour chaque participant et un accompagnement individualisé
- Une approche dynamique, interactive et orientée solutions pour des résultats concrets
- Une pédagogie active favorisant l'ancrage et l'appropriation des outils

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires interactifs pour évaluer la compréhension des concepts clés.
Exercices pratiques, mises en situation pour valider l'acquisition des compétences
Echanges et feedbacks tout au long de la formation pour mesurer la progression.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
Alternance entre apports théoriques, séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, vidéos, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé...) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.
Entraînement en mode intensif avec des mises en situation réelle sur J3.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

MANAGEMENT ET LEADERSHIP

supalia L&D

Devenir un manager motivationnel

Optimisez votre communication avec l'entretien motivationnel

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours (14 heures)

PUBLIC :

- Managers, responsables d'équipe, encadrants souhaitant renforcer leur posture managériale
- Dirigeants et membres de CODIR désireux d'améliorer leur communication motivationnelle
- Professionnels RH ou accompagnants en quête d'outils relationnels concrets et puissants
- Toute personne conduisant des entretiens individuels, gérant le changement ou mobilisant les équipes dans une dynamique collaborative

PRÉREQUIS :
aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre et dépasser ses biais relationnels pour instaurer une communication empathique et motivante.
- Maîtriser l'écoute intentionnelle pour transformer l'ambivalence en engagement durable.
- Adopter une posture managériale motivationnelle pour stimuler l'engagement et la performance.
- Maîtriser les 5 outils clés de l'entretien motivationnel et les appliquer efficacement avec chaque collaborateur.
- Identifier et accompagner le changement en planifiant des étapes concrètes pour chaque relation.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. Les enjeux d'une communication motivationnelle centrée sur la personne
2. Adopter une posture managériale motivationnelle pour inspirer et engager.
3. Intégrer les outils de l'Entretien Motivationnel dans votre relation quotidienne avec vos collaborateurs.
4. Développer une écoute précise et intentionnelle pour mieux comprendre et accompagner.
5. Structurer des entretiens gagnant-gagnant favorisant le changement durable.
6. Fusionner l'Entretien Motivationnel avec votre style managérial pour une communication authentique et efficace.

En résumé : Ce programme vous permettra de transformer votre manière de manager, en plaçant la motivation et l'écoute au cœur de votre leadership.
Prêt à devenir un manager inspirant et motivant ?

LES POINTS FORTS

- Méthode innovante, issue de la pratique et validée par des experts en coaching et management.
- Pédagogie concrète, immersive et progressive, favorisant l'intégration immédiate.
- Outils simples, puissants et immédiatement opérationnels pour un impact rapide.
- Travail en profondeur sur la posture managériale, essentielle à toute démarche motivationnelle.
- Approche terrain : exercices pratiques, études de cas, et mise en situation pour une application immédiate.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre apports théoriques, séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Culture du feedback

Maîtriser l'art du feedback constructif : un levier clé pour le management et la motivation

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour (7 heures)

PUBLIC :
Managers, responsables opérationnels, chefs d'équipe

PRÉREQUIS :
aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'appuyer sur les fondamentaux du management et de la communication pour mobiliser, engager et faire collaborer efficacement ses équipes.
- Savoir reconnaître et valoriser les contributions par des feedbacks positifs pour renforcer la motivation.
- Développer sa capacité à donner un feedback constructif, même dans les situations difficiles ou conflictuelles, en recadrant avec bienveillance et clarté.

LES POINTS FORTS

- Des outils concrets, opérationnels et adaptables à toutes les situations professionnelles.
- Des exercices pratiques pour intégrer rapidement les techniques de feedback dans le quotidien.
- Une pédagogie interactive favorisant l'engagement et l'apprentissage par la pratique.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

MATIN

- Introduction : poser les bases d'une culture du feedback basée sur la confiance et les valeurs.
- Comprendre le feedback : ses objectifs, ses formes et ses enjeux.
- Valoriser par le feedback positif : techniques pour reconnaître et encourager efficacement.

APRÈS-MIDI

- Communication assertive : clés pour un échange clair et respectueux.
- Donner un feedback constructif en situation délicate : méthodes pour recadrer sans démotiver.
- Exercices pratiques : mise en situation, jeux de rôle et retours d'expérience.
- Clôture : synthèse et plan d'action personnalisé.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Une approche dynamique, participative et concrète, en sous-groupe et en individuel. Etudes de cas et mises en situation pour favoriser l'intégration des compétences et leur application immédiate.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Conduite du changement

Réussir la transition en renforçant l'adhésion, la communication et le développement des compétences

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

2 jours (14 heures) plus activité à distance

PUBLIC :

Managers, responsables de projet, chefs d'équipe, toute personne impliquée dans la conduite ou l'accompagnement de changements organisationnels ou opérationnels.

PRÉREQUIS :

aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'approprier des outils concrets pour accompagner efficacement leurs équipes.
- Favoriser l'adhésion et l'appropriation des nouvelles organisations, méthodes, processus ou outils.
- Comprendre les mécanismes du changement, ses impacts positifs, et savoir communiquer efficacement.
- Développer des compétences en gestion des résistances, en communication et en conduite du changement.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

COMPRENDRE ET ANALYSER LE CHANGEMENT

- Les freins au changement : résistances, émotions, causes profondes.
- Les étapes du changement : de la préparation à l'intégration.
- Analyser le changement : nature, écarts, impacts, acteurs concernés, besoins d'accompagnement.

CONDUIRE ET COMMUNIQUER EFFICACEMENT

- Stratégies de conduite du changement : choix des démarches selon objectifs, bénéfices et risques.
- Planifier la communication : messages écrits et oraux, outils adaptés.
- Renforcer la communication orale : écoute active, techniques de persuasion, gestion des tensions.

APPLICATION APRÈS LA FORMATION :

- Propositions d'exercices complémentaires pour approfondir l'analyse d'impact, élaborer des stratégies, planifier des actions et suivre le déploiement.

LES POINTS FORTS

- Approche structurée et pratique : méthodes et outils pour anticiper et gérer les résistances, renforcer l'engagement, assurer une adoption durable.
- Cas fil rouge : mise en situation autour de la mise en place d'un nouveau système d'information, pour une application concrète.
- Exercices interactifs : décomposition des étapes clés, techniques éprouvées, transposables à divers projets.
- Impact immédiat : compétences directement applicables dans vos projets.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quiz de compréhension sur les concepts clés
Jeux de rôle, exercices en sous-groupe pour tester la mise en pratique.
Retour d'expérience et feedbacks tout au long de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Travail en sous-groupe à partir d'un cas fil rouge d'un changement à mettre en place dans une entreprise, pour décomposer toutes les étapes : de l'analyse d'impact, de la stratégie de changement, des actions à mettre en œuvre et du suivi du déploiement.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Conduite du changement

Améliorer ses techniques de vente

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

2 jours (14 heures)

PUBLIC :

Toute personne amenée à vendre ses produits et services et souhaitant renforcer son taux de transformation

PRÉREQUIS :

aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

INTRODUCTION À LA VENTE

- Introduction à la vente et aux facteurs de décisions d'achat
- Le processus de ventes et les différentes étapes
- L'entrée en matière lors des rendez-vous commerciaux
- Les composantes du message et leurs impacts

LA DÉCOUVERTE DU BESOIN

- Techniques de questionnement dépasser la simple découverte du besoin fonctionnel
- Uniformiser la phase de découverte du besoin pour détecter les éléments clés comme l'enjeu

LA DÉCOUVERTE DU BESOIN CLIENT - MOTIVATIONS

- Comprendre et identifier les facteurs de décisions émotionnels de l'acheteur
- Détecter les éléments verbaux et non verbaux de motivations d'achat

LES ARGUMENTS DE VENTE

- Structuration des arguments de ventes selon les facteurs de décision d'achat
- Construction d'arguments de vente efficaces
- Simulations et feedback

LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Comprendre et anticiper les objections
- Présentation d'une méthode standardisée de traitement des objections
- Exercices de gestion des objections

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES : JEUX DE RÔLE, QUIZ, TEST

- Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la méthode de traitement des objections

LES TECHNIQUES D'ENGAGEMENT

- Techniques de conclusion de vente
- Signes d'achat et comment les reconnaître
- Stratégies de suivi post-vente

CONSTRUCTION DU DISCOURS COMMERCIAL

- Élaboration d'un discours structuré en fonction des besoins et motivations du client
- Structuration des arguments de vente en fonction de la découverte du client et des facteurs de décision d'achat
- Simulations et feedback

SIMULATIONS DE DÉCOUVERTE ET PRÉSENTATION D'OFFRES

- Simulations de présentation d'offres selon le discours commercial créé, incluant les phases de traitement des objections et finalisation de commande
- Compréhension et mise en évidence des liens entre découverte, argumentation et conclusion

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Cohésion d'équipe

Construire une unité autour d'un projet commun

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour (7 heures)

PUBLIC :
Tout public

PRÉREQUIS :
aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Favoriser l'intelligence collective pour renforcer la cohésion.
- Structurer et organiser efficacement le travail en équipe.
- Améliorer la communication et la synergie.
- Dynamiser l'esprit d'équipe pour des résultats durables.

LES POINTS FORTS

- Approche immersive, ludique et concrète pour fédérer rapidement.
- Utilisation de méthodes éprouvées pour transformer la cohésion en levier de performance.
- Focus sur l'action, la mise en pratique et l'impact mesurable.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. INTRODUCTION & ATTENTES

Recueil des besoins et définition des objectifs personnels.

2. STRUCTURER LE TRAVAIL D'ÉQUIPE

- Fixer le cadre, les règles et les conditions de réussite.
- Clarifier les rôles et responsabilités.

3. STIMULER LA COLLABORATION ET L'INTELLIGENCE COLLECTIVE

- Atelier « World Café » pour favoriser l'échange d'idées.
- Identifier les 4 piliers de la cohésion.
- Approche participative pour renforcer la confiance.

4. CONSTRUIRE UN PROJET COMMUN

- Création du « blason » de l'équipe.
- L'importance d'une communication claire et efficace.
- Jeu du « pitch » pour exprimer la vision collective.

5. OPTIMISER LES SYNERGIES

- Jeu des « Super-pouvoirs » : valoriser chaque membre.
- Élaboration d'une roadmap des rôles et complémentarités.
- Bonnes pratiques pour maintenir la cohésion dans la durée.

6. CONCLUSION & ENGAGEMENTS

- Instaurer règles, outils et vision partagée.
- Validation des méthodes et attentes.
- Bilan de la journée et plan d'action.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Jeux de rôles / cas pratiques. Échanges de bonnes pratiques. Vidéos.
- Animation par le questionnement et le partage de situation vécue.
- Fiche outil & Fiche mémo.
- Mise à disposition en ligne des documents supports à la suite de la formation.
- Méthodes de travail données transposables dès le lendemain en entreprise.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Management intergénérationnel

Libérez le potentiel de votre équipe en gérant les différences générationnelles

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 jour (7 heures)

PUBLIC :
Cette formation s'adresse à tous les salariés qui encadrent des équipes composées de différentes générations.

PRÉREQUIS :
Occuper une fonction de manager.

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Améliorer la connaissance de son équipe.
- Gagner en efficacité dans son management.
- Comprendre les spécificités des différentes générations.
- Identifier les leviers de collaboration.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

Pourquoi suivre une formation en management intergénérationnel ?
Cette formation vous permettra de :

- Comprendre les spécificités de chaque génération en termes de valeurs, d'attentes et de modes de travail.
- Favoriser une communication intergénérationnelle efficace : apprendre à mieux collaborer avec des personnes d'âges différents est essentiel pour instaurer un climat de confiance et de coopération.
- Optimiser la performance de vos équipes : en valorisant les compétences de chacun et en renforçant la cohésion, vous contribuerez à accroître l'efficacité collective.

THÈMES ABORDÉS LORS D'UNE FORMATION TYPE

- Les différentes générations : Caractéristiques, valeurs, attentes, visions du travail.
- Les enjeux du management intergénérationnel : Diversité, inclusion, transmission des savoirs.
- Les clés d'une communication efficace : Écoute active, empathie, posture, adaptation du langage...
- Le leadership intergénérationnel : Comment inspirer, motiver et engager des équipes aux profils variés.

LES BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE

- Amélioration du climat social : Des relations de travail plus sereines et une meilleure qualité de vie au travail.
- Augmentation de la productivité : Une équipe soudée, épanouie et plus performante.
- Réduction du turnover : Des collaborateurs valorisés, fidélisés, qui s'inscrivent dans la durée.
- Renforcement de l'image de marque : Une entreprise inclusive, qui valorise la diversité, attire davantage de talents.

EN RÉSUMÉ

Investir dans le management intergénérationnel, c'est faire le choix d'une organisation plus harmonieuse, performante et inclusive. C'est une opportunité stratégique pour les entreprises qui souhaitent tirer parti de la diversité de leurs équipes et renforcer leur engagement durable.

LES POINTS FORTS

- Connaître les caractéristiques de chaque génération.
- Casser les préjugés.
- Définir une méthode de management des différentes générations pour améliorer l'efficacité et la productivité des équipes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaire d'évaluation en fin de formation. Questionnaire de satisfaction. Cette approche théorique est complétée par des exercices de mise en situation, durant lesquels les managers seront confrontés à des situations de leur quotidien professionnel.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance entre enseignement théorique et exercices de mise en situation en binôme. Individualisation du plan d'action.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours (14 heures)

PUBLIC :
Tout professionnel souhaitant optimiser ses réunions

PRÉREQUIS :
aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

Conduire et animer efficacement une réunion

Gagnez en aisance, affirmez votre leadership et dynamisez vos réunions

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les leviers de l'efficacité d'une réunion
- Structurer chaque étape pour maximiser l'impact
- Affirmer son leadership et fédérer son équipe
- Animer des réunions mobilisatrices et participatives
- Gérer avec aisance les situations difficiles

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. INTRODUCTION & ATTENTES

Recueil des besoins et définition des objectifs

2. LES CLÉS DE L'EFFICACITÉ

- Préparer en se posant les bonnes questions
- Identifier les besoins des participants
- Clarifier l'objectif de la réunion

3. CONSTRUIRE LE DÉROULÉ

- Structurer les trois phases essentielles
- Assurer une préparation logique et matérielle
- Les 7 règles d'or pour un démarrage percutant
- Réussir sa conclusion

4. AFFIRMER SON LEADERSHIP

- Se positionner avec justesse
- Les 3 rôles clés de l'animateur

5. ANIMER DES RÉUNIONS MOBILISATRICES

- Choisir le bon format selon l'objectif
- Favoriser l'intelligence collective et la dynamique de groupe
- Adopter les bonnes pratiques pour chaque type de réunion

6. GÉRER LES SITUATIONS DIFFICILES

- Anticiper et déjouer les blocages
- Techniques pour désamorcer les tensions

7. BILAN & VALIDATION

Synthèse des méthodes, validation des attentes, et évaluation de la formation

En résumé : Une formation dynamique pour maîtriser l'art d'animer des réunions efficaces, fédératrices et porteuses de résultats. Vous repartirez avec des outils concrets, un leadership affirmé et la confiance pour transformer vos réunions en moments productifs.

LES POINTS FORTS

- Approche pratique, immersive et concrète, combinant théorie et exercices
- Méthodes éprouvées pour structurer et dynamiser vos réunions
- Développement du leadership pour engager et fédérer
- Techniques pour exploiter l'intelligence collective et stimuler la participation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Jeux de rôles / cas pratiques. Échanges de bonnes pratiques. Vidéos.
- Animation par le questionnement et le partage de situations vécues.
- Fiche outil & Fiche mémo.
- Mise à disposition en ligne des documents supports à la suite de la formation.
- Méthodes de travail transposables dès le lendemain en entreprise.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Les fondamentaux du management de projets

Mettre en œuvre les bonnes pratiques pour maîtriser la performance, les coûts et les délais d'un projet

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

3 jours (21 heures)

PUBLIC :

Toute personne impliquée dans un projet ou souhaitant maîtriser les bases essentielles pour le pilotage efficace d'un projet.

PRÉREQUIS :

aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Structurer et cadrer un projet pour atteindre ses objectifs en termes de performance, coûts et délais.
- Maîtriser les outils clés pour planifier, suivre et ajuster un projet.
- Animer et mobiliser l'équipe projet avec aisance.
- Piloter l'avancement quotidien et gérer les risques.
- Développer ses compétences en communication et en négociation.
- Gagner en rigueur, efficacité et confiance dans la gestion de projet.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

PRÉ-FORMATION (À DISTANCE, 2 SEMAINES AVANT) :
AUTO-ÉVALUATION DES CONNAISSANCES EN MANAGEMENT DE PROJET.

JOUR 1 :

- Recueil des attentes et introduction
- Principes fondamentaux du management de projet
- Rédaction de la note de cadrage : définir les priorités, besoins et objectifs
- Formalisation des éléments clés du projet (performance, coûts, délais)
- Organisation et planification : structurer le projet, construire l'organigramme des tâches, identifier les acteurs, élaborer le planning

JOUR 2 :

- Approfondissement de l'organisation : évaluation des coûts, gestion des risques
- Pilotage quotidien : mise à jour du planning et du budget, animation des réunions d'avancement, gestion des dérives
- Communication et diffusion des décisions
- Exercice pratique : mise en situation et échanges avec le formateur (inter-session, 2 à 4 semaines)

JOUR 3 :

- Restitution de l'exercice pratique
- Techniques de négociation dans le cadre du projet
- Gestion des aléas et adaptation aux imprévus
- Délégation et mobilisation des intervenants
- Communication efficace : écoute active, adaptation du message, transparence.

En résumé : Cette formation vous donne les clés pour piloter efficacement vos projets, renforcer la collaboration et assurer la réussite dans un environnement dynamique. Elle s'appuie sur les standards du PMI® pour garantir une approche structurée, pragmatique et adaptée à tous types de projets.

LES POINTS FORTS

- Approche globale intégrant méthodes et techniques reconnues par le PMI®.
- Adaptabilité à tous secteurs et niveaux de complexité.
- Focus sur la collaboration, la communication et la gestion des parties prenantes.
- Basé sur les standards du Project Management Institute (PMI®)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnaires interactifs pour évaluer la compréhension des concepts clés.
Exercices pratiques, mises en situation pour valider l'acquisition des compétences
Echanges et feedbacks tout au long de la formation pour mesurer la progression.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Mise en pratique d'exercices concrets pendant la formation,
- Transposition des méthodes et outils étudiés dans son environnement de travail,
- Entrainement par la mise en œuvre en situation réelle.
- Les participants travaillent en sous-groupes en équipe projet autour d'un cas fil rouge (projet simplifié) qui permettra de dérouler les séquences de la formation et de s'approprier les bonnes pratiques de gestion de projet.
- Les séquences du programme proposé pourront être ajustées en phase de préparation en fonction des attentes du client.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Résoudre une problématique d'entreprise ou d'équipe avec la méthode LEGO®/Serious play®

Résoudre les problèmes complexes, améliorer la communication et valider une prise de décisions dans l'intelligence collective

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
½ journée à 2 jours (3 à 14 heures)

PUBLIC :
Équipes opérationnelles, transversales, projets, comités de direction

PRÉREQUIS :
aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Analyser un processus pour identifier de nouvelles modalités de fonctionnement.
- Tester et comparer différents scénarios pour prendre des décisions éclairées.
- Favoriser la réflexion collective sur l'évolution organisationnelle via le storytelling en 3D.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

Introduction & Objectifs

Présentation de la démarche LEGO® SERIOUS PLAY® : visualiser, tester et co-créer des solutions concrètes.

CONSTRUCTION INITIALE & ÉCHANGES

- Répartition en sous-groupes pour une première construction individuelle.
- Partage des représentations pour amorcer la réflexion et encourager la créativité

QUESTIONNEMENT STRUCTURÉ & EXPLORATION

- Utilisation de questions préparées pour guider la réflexion.
- Construction de scénarios avec les briques LEGO® pour tester différentes options.
- Analyse individuelle et échanges en groupe pour enrichir la compréhension.

SYNTHÈSE & CO-CONSTRUCTION

- Mise en commun des solutions, identification des points communs et divergences.
- Discussion sur les implications et ajustements possibles.

PRISE DE DÉCISION & FINALISATION

- Ajustement des solutions en fonction des retours.
- Décision collective pour résoudre la problématique.
- Identification des nouvelles pratiques à adopter.

BILAN & ENSEIGNEMENTS

Récapitulatif des apprentissages et de l'impact de la méthode LEGO® / SERIOUS PLAY®.

Ce programme, flexible et interactif, s'adapte à vos enjeux spécifiques pour favoriser une résolution innovante, collaborative et durable.

LES POINTS FORTS

- Innovation et créativité : Résoudre des problématiques complexes avec une méthode ludique et efficace.
- Génération d'idées : Stimuler la pensée divergente pour repenser enjeux et solutions inédites.
- Compréhension partagée : Visualiser en 3D une situation pour une vision commune claire.
- Engagement collectif : Faciliter la prise de décision partagée, renforçant l'adhésion et l'engagement.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Questionnements, exercices pratiques, et construction avec les briques LEGO®.
Mises en situation pour valider la compréhension des concepts clés, les pratiques de raisonnement, la créativité dans la résolution de la problématique.
Interactions, feedbacks et partage des retours des participants avec leurs pairs sur leur réflexion en lien avec la résolution de la problématique identifiée.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Utilisation de briques LEGO® spécifiques pour visualiser les processus et tester différents scenarios.
Travail en sous-groupes, collaboration pour résoudre des problématiques et partager des solutions innovantes.
Feedbacks collectifs réguliers durant la formation pour ajuster la réflexion et tirer des enseignements concrets.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

VENTE ET EFFICACITÉ COMMERCIALE

supalia L&D

Préparer un rendez-vous commercial à l'aide de l'IA générative

Gagnez en efficacité avec l'IA générative et transformez vos rendez-vous en opportunités

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
Classe à distance (live online)
2 demi-journées (7 heures)

PUBLIC :
Toute personne amenée à vendre ses produits et services et souhaitant améliorer ses techniques de prospection et de transformation

PRÉREQUIS :
Aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

1. Comprendre les usages pertinents de l'IA dans la préparation d'un rendez-vous commercial (prospection, analyse du prospect, stratégie de pitch).
2. Utiliser concrètement des outils d'IA générative pour :
   - Collecter des informations sur un client ou prospect.
   - Identifier ses besoins et son contexte métier.
   - Préparer une prise de contact ou un argumentaire personnalisé.
3. Adopter une posture critique vis-à-vis de l'IA : savoir vérifier les données et éviter les biais.

SUPPORTS FOURNIS

- Fiche « prompts types » pour préparer un rendez-vous avec une IA générative
- Modèle de plan d'entretien assisté par IA
- Fiche outil comparative IA commerciale (gratuits/ premium)
- Check-list de vérification de contenu généré par IA

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. INTRODUCTION À L'IA DANS LA FONCTION COMMERCIALE

- Que peut faire l'IA pour un commercial ?
- Comprendre les promesses et les limites de l'IA dans le contexte commercial

2. TOUR D'HORIZON DES OUTILS IA UTILES POUR LES COMMERCIAUX

- Présentation d'un outil IA générative, Téléchargement de la fiche "Top outils IA"
- Connaître les outils et choisir ceux adaptés à son usage

3. EXERCICE : COLLECTER DES INFOS SUR UN PROSPECT AVEC

- Un cas pratique pas-à-pas à partir d'un prompt préconstruit à adapter
- Un savoir formuler des requêtes efficaces à l'IA pour obtenir des données exploitables
- Une auto-évaluation sur la pertinence des infos extraites

4. CRÉER UN ARGUMENTAIRE COMMERCIAL PERSONNALISÉ

- Simulation avec prompt IA pour créer un pitch selon les « pain points » du client

5. LES BIAIS, LIMITES ET ÉTHIQUE DE L'IA

- Hallucinations, dépendance, RGPD, etc.
- Mini quiz de validation

6. BILAN & AUTO-ÉVALUATION DES ACQUIS

- Quiz final + fiche mémo à télécharger
- Possibilité d'exporter son plan d'entretien IA en PDF

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Formation en ligne.
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation
- Apports théoriques, exercices pratiques, utilisation d'au moins deux d'outils IA générative.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Améliorer ses techniques de vente
Professionnaliser la démarche commerciale pour mieux concrétiser ses ventes

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
2 jours (14 heures)

PUBLIC :
Toute personne amenée à vendre ses produits et services et souhaitant renforcer son taux de transformation

PRÉREQUIS :
aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Professionnaliser la démarche commerciale et acquérir les clés pour un meilleur discours commercial et la finalisation des commandes
- Cerner les besoins clients et appréhender les enjeux et les facteurs de décision d'achat
- Adapter les arguments de vente en fonction de la découverte client et traiter les objections lors de la phase de négociation
- Rédiger un discours commercial structuré comprenant les différentes phases de vente (les participants disposeront des éléments clés du discours commercial dédié à la suite de la formation)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des participants se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

LES POINTS FORTS

- Pédagogie adaptée et permettant une appropriation rapide des concepts clés
- Formation interactive et pratique : atelier, mises en situation concrètes pour une application immédiate sur le terrain

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Alternance d'apports théoriques (30%) et d'exercices pratiques et de mises en situation.
- Mise à disposition en ligne des documents supports à la suite de la formation.
- Méthodes de travail données transposables dès le lendemain en entreprise.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Améliorer ses techniques de vente
Professionnaliser la démarche commerciale pour mieux concrétiser ses ventes

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

INTRODUCTION À LA VENTE

- Introduction à la vente et aux facteurs de décisions d'achat
- Le processus de ventes et les différentes étapes
- L'entrée en matière lors des rendez-vous commerciaux
- Les composantes du message et leurs impacts

LA DÉCOUVERTE DU BESOIN

- Techniques de questionnement Dépasser la simple découverte du besoin fonctionnel
- Uniformiser la phase de découverte du besoin pour détecter les éléments clés comme l'enjeu

LA DÉCOUVERTE DU BESOIN CLIENT - MOTIVATIONS

- Comprendre et identifier les facteurs de décisions émotionnels de l'acheteur
- Détecter les éléments verbaux et non verbaux de motivations d'achat

LES ARGUMENTS DE VENTE

- Structuration des arguments de ventes selon les facteurs de décision d'achat
- Construction d'arguments de vente efficaces
- Simulations et feedback

LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

- Comprendre et anticiper les objections
- Présentation d'une méthode standardisée de traitement des objections
- Exercices de gestion des objections

MÉTHODOLOGIES PÉDAGOGIQUES : JEUX DE RÔLE, QUIZ, TEST

- Objectifs pédagogiques : se familiariser avec la méthode de traitement des objections

LES TECHNIQUES D'ENGAGEMENT

- Techniques de conclusion de vente
- Signes d'achat et comment les reconnaître
- Stratégies de suivi post-vente

CONSTRUCTION DU DISCOURS COMMERCIAL

- Élaboration d'un discours structuré en fonction des besoins et motivations du client
- Structuration des arguments de vente en fonction de la découverte du client et des facteurs de décision d'achat
- Simulations et feedback

SIMULATIONS DE DÉCOUVERTE ET PRÉSENTATION D'OFFRES

- Simulations de présentation d'offres selon le discours commercial créé, incluant les phases de traitement des objections et finalisation de commande
- Compréhension et mise en évidence des liens entre découverte, argumentation et conclusion

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Bien utiliser les réseaux digitaux pour développer ses ventes

Initiation aux pratiques commerciales digitales

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
1 journée (7 heures)

PUBLIC :
Tout professionnel souhaitant optimiser sa stratégie digitale de vente.

PRÉREQUIS :
Disposer d'un profil sur les réseaux sociaux visés.
> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre l'impact des réseaux digitaux sur la croissance commerciale et identifier ceux adaptés à votre activité.
- Créer et optimiser vos profils professionnels pour attirer et convertir des prospects.
- Intégrer le digital dans le parcours d'achat pour une approche commerciale cohérente.
- Rédiger des contenus percutants pour engager efficacement votre audience.

LES POINTS FORTS

- Formation pratique, interactive et adaptée à votre secteur.
- Élaboration d'une stratégie de contenu sur-mesure.
- Outils concrets pour mesurer et optimiser vos performances digitales.
- Formateur expert en techniques de vente et marketing digital.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. COMPRENDRE LES RÉSEAUX SOCIAUX ET SUPPORTS DIGITAUX

- Rappel : Les fondamentaux de la décision d'achat.
- Pourquoi et comment intégrer le digital dans votre stratégie commerciale ?
- Panorama des réseaux : LinkedIn, Facebook, Instagram, X, forums, blogs, sites web.
- Choisir entre options gratuites et payantes selon votre cible.

2. PROFILS PROFESSIONNELS ET STRATÉGIE DE CONTENU

- Optimiser vos profils pour maximiser visibilité et crédibilité.
- Définir une ligne éditoriale adaptée à votre audience.
- Adapter vos messages aux motivations d'achat (méthode SONCASE).
- Créer des contenus impactants : posts, articles, visuels.
- Planifier et automatiser vos publications.

3. MESURER, ANALYSER ET AJUSTER

- Identifier les KPIs clés pour suivre vos performances.
- Interpréter les données pour affiner votre stratégie.
- Synthèse des bonnes pratiques et recommandations pour aller plus loin.

Ce programme vise à vous donner des outils concrets pour exploiter efficacement les réseaux digitaux, en intégrant une approche stratégique, opérationnelle et mesurable.
Prêt à booster votre développement commercial grâce au digital ?

MODALITÉS D'ÉVALUATION

L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Alternance de cours théoriques, de quiz et test en ligne, d'exercices de mise en pratique analysés collectivement et de vérification des acquis.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

JOURNALISME ET MÉDIAS

supalia L&D

Écrire et éditer pour le Web

Écrire pour être vu par les moteurs de recherche et lu par les internautes

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

3 jours – 21 heures en Présentiel

PUBLIC :

Journalistes, secrétaires de rédaction, responsables de communication, professionnels de l'écrit souhaitant développer leurs compétences rédactionnelles pour les plateformes digitales.

PRÉREQUIS :

Bonne maîtrise des techniques rédactionnelles et de l'editing journalistique

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- S'approprier les formats éditoriaux spécifiques au web
- Améliorer l'editing et le confort de lecture en ligne
- Intégrer les bonnes pratiques du SEO pour favoriser le référencement des articles
- Savoir éditer et enrichir des contenus destinés à la presse numérique.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. LES FONDAMENTAUX DE L'ÉCRITURE WEB

- Comprendre les spécificités de la lecture sur écran, du mobile first et de l'information en continu
- Découvrir le rôle de secrétaire de rédaction et l'éditeur de presse en ligne
- Maîtriser les formats journalistiques numériques et les ajuster aux usages mobiles
- Élaborer un angle clair, un message essentiel et une structure adaptée aux lecteurs du Web

2. ÉCRITURE ET RÉFÉRENCEMENT (SEO)

- Comprendre les bases du référencement naturel (SEO)
- Adapter titres, intertitres et contenus aux exigences des moteurs de recherche
- Concilier lisibilité humaine et performance algorithmique

3. STRUCTURATION ET ENRICHISSEMENT ÉDITORIAL

- Optimiser la présentation des articles : chapô, titraille, citations, mise en page
- Utiliser un CMS (type WordPress) pour intégrer ses articles
- Réadapter un contenu presse écrite pour le Web
- Enrichir son contenu avec des éléments multimédias : liens, vidéos, images, documents, posts sociaux
- Assurer une diffusion efficace via les réseaux sociaux

LES POINTS FORTS

- Un équilibre entre théorie et pratique pour acquérir des réflexes rédactionnels web efficaces, enrichir ses productions numériques et accroître leur visibilité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Ecrire avec style

Enrichir ses techniques journalistiques et son style pour des articles au long cours

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

3 jours – 21 heures
Présentiel

PUBLIC :

Journalistes, rédacteurs, secrétaires de rédaction

PRÉREQUIS :

Aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir plonger le lecteur dans la situation
- Incarner l'information
- Rédiger des attaques et des chutes marquantes
- Scénariser un article long

LES POINTS FORTS

En 3 jours, cette formation permet aux journalistes et rédacteurs de d'affuter leur style, libérer leur imagination, rédiger sans faire de fautes en se pliant aux exigences de clarté et de précision de l'écriture journalistique.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

- Maîtriser les techniques d'écriture journalistique, la langue, la stylistique et la grammaire
- Travail sur l'article : améliorer les attaques et chutes, les descriptions, le rapport citations-hors citation
- Apprendre à travailler vite : s'organiser, angler et construire un plan, les modes de construction d'un article long
- Approfondir les grands genres journalistiques : actualité en flux, reportage, interview, portrait, enquête
- Réaliser une interview, un reportage
- Éditer son article de manière professionnelle : relecture, correction, titraille, mise en forme et enrichissement de l'info

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Utiliser l'IA pour améliorer la pratique journalistique

Gagner en efficacité et affiner l'editing de ses contenus grâce à l'IA générative, dans le respect des principes déontologiques

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
14 heures – 2 jours
Présentiel

PUBLIC :
Journalistes, Data-journalistes, Rédacteurs en chef

PRÉREQUIS :
Aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Acquérir une compréhension des mécanismes de l'IA et de ses usages en journalisme
- Découvrir et maîtriser des outils basés sur l'IA et les agents IA
- Vérifier des informations et identifier les contenus générés par l'IA
- Améliorer le référencement de ses articles avec l'aide de l'intelligence artificielle
- S'interroger sur les implications éthiques liées à l'usage de l'IA dans la production éditoriale

POINTS FORTS

- Un équilibre entre théorie, mise en pratique et réflexion éthique, pour permettre aux professionnels de l'information d'utiliser l'IA de manière éclairée et responsable.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Utiliser l'IA pour améliorer la pratique journalistique

Gagner en efficacité et affiner l'editing de ses contenus grâce à l'IA générative, dans le respect des principes déontologiques

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. INTRODUCTION À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE ET SES USAGES DANS LE JOURNALISME

- Comprendre les bases de l'intelligence artificielle et ses différentes formes
- Explorer les outils IA au service de l'information (génération de texte, tri, recherche, structuration)
- Tour d'horizon de logiciels et plateformes journalistiques intégrant l'IA
- Découverte des environnements Mistral.ai, Huggingface et des agents autonomes
- Principes de "prompt engineering" : comment concevoir des requêtes efficaces selon les objectifs rédactionnels
- Scénarios d'usage : recherche d'angles, exploration de sources, création de personas

2. FACT-CHECKING, DÉTECTION DE CONTENU IA ET ASSISTANCE À LA RÉDACTION

- Pratiques de vérification des faits à l'aide de l'IA : outils, méthodes, limites
- Détection de contenus synthétiques : identifier les textes ou images générés artificiellement
- Exercices pratiques d'analyse de contenus hybrides ou automatisés

3. RENFORCEMENT RÉDACTIONNEL ET OPTIMISATION SEO AVEC L'IA

- Amélioration de l'écriture journalistique avec l'IA
- Techniques d'amélioration du style, de la clarté et de l'accroche rédactionnelle avec l'IA
- Aide à la titraille et reformulation
- Introduction aux fondamentaux du référencement naturel (SEO) et à l'exploitation d'archives
- Analyser des tendances, optimiser les contenus pour le web
- Utilisation avancée d'agents IA dans le processus de publication

4. RÉFLEXIONS ÉTHIQUES ET LIMITES

- Débats autour de l'éthique, des biais, de la transparence et de la responsabilité dans l'usage des IA génératives
- Évaluation critique des risques, dérives potentielles et garde-fous nécessaires

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Pratiques du datajournalisme
De la collecte à la visualisation interactive des données

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
21 heures – 3 jours en Présentiel

PUBLIC :
Journalistes, secrétaires de rédaction, rédacteurs en chef, chefs de rubrique, graphistes, chargés de communication

PRÉREQUIS :
Avoir une expérience préalable dans le domaine journalistique

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Savoir extraire et exploiter des données en vue de leur intégration dans un traitement éditorial
- Acquérir des compétences de base pour organiser, nettoyer et analyser des données dans un tableur
- Concevoir des visualisations claires (graphiques, cartographies, infographies) dans une logique journalistique
- Mettre en forme et publier ces données sur des supports numériques de manière interactive

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. INTRODUCTION AUX DONNÉES ET À L'OPEN DATA

- Panorama des formes de visualisation de l'information
- Exploration des ressources en open data et identification des jeux de données utiles pour l'investigation ou le récit journalistique
- Présentation des principaux formats : graphiques, infographies, cartes

2. ORGANISER, TRIER ET STRUCTURER SES DONNÉES

- Prise en main des fonctions essentielles d'un tableur (formules de base, filtres, tris, tableaux croisés dynamiques)
- Vérification et normalisation des données pour assurer leur fiabilité
- Exploitation des jeux de données dans une perspective journalistique

3. CRÉER SES PREMIERS GRAPHIQUES

- Présentation des différents types de graphiques : barres, courbes, camemberts…
- Comprendre les codes visuels (couleurs, échelles, conventions graphiques)
- Identifier les biais fréquents dans les représentations visuelles
- Initiation aux outils de visualisation (Datawrapper, Infogram, Flourish) et choix de l'outil en fonction du projet

4. CONSTRUIRE UNE CARTE À PARTIR DE DONNÉES

- Bases de la cartographie : types de cartes (symboles, choroplèthes), niveaux de lecture
- Géolocalisation des données pour les représenter sur une carte
- Création d'un récit cartographique à l'aide de Flourish
- Intégration d'éléments interactifs ou multimédias dans une carte (liens, images, vidéos)

POINTS FORTS

- Une formation axée sur la pratique, pour maîtriser les fondamentaux du datajournalisme, avec des outils accessibles et adaptés aux rédactions de toutes tailles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

OSINT – Enquêter et vérifier l'information à l'ère numérique

Maitriser les outils essentiels du fact-checking et de l'investigation en sources ouvertes

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
14 heures – 2 jours en Présentiel

PUBLIC :
Journalistes
Membres d'associations, d'ONG
Salariés de l'administration ou de collectivités territoriales, Chercheurs, universitaires

PRÉREQUIS :
Bonne maîtrise de la navigation web et des plateformes sociales (notamment X/Twitter, Instagram, WhatsApp).

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Identifier les enjeux et apports de l'OSINT dans le travail journalistique
- Conduire une enquête en ligne dans le respect des principes éthiques et juridiques
- Adopter des réflexes de navigation sécurisée
- Connaître les principaux outils utilisés en investigation numérique
- Effectuer des recherches complexes sur les moteurs de recherche
- Explorer en profondeur la structure d'un site web
- Vérifier et authentifier des contenus visuels (images, vidéos)
- Localiser et dater précisément un événement en ligne
- Identifier des personnes et des actifs numériques via des traces ouvertes
- Être capable de conduire de manière autonome une enquête OSINT complète

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

JOUR 1 : INITIATION ET FONDAMENTAUX

- Comprendre les usages de l'OSINT et ses applications concrètes
- Respecter le cadre légal et déontologique lors des investigations
- Sécuriser sa navigation et ses outils
- Mise en place d'un environnement de travail adapté : navigateur, extensions, configuration OSINT
- Techniques de « dorking » : recherche avancée sur Google, Bing, Yandex pour retrouver des documents, des pages supprimées, ou des données sensibles
- Analyse et exploration de sites web : identification d'IP, DNS, e-mails, sous-domaines

JOUR 2 : PRATIQUE AVANCÉE ET ÉTUDE DE CAS

- Analyse d'images et vidéos en circulation : recherche inversée, lecture de métadonnées, utilisation d'InVID
- Localisation d'événements à l'aide de Google Maps, Google Earth, et outils open source
- Techniques de datation : usage de Suncalc et autres outils
- Profilage à partir de comptes sociaux : reconstituer une identité numérique
- Recherche de biens matériels : suivre la trace de bateaux, avions ou biens via des bases de données publiques
- Étude de cas : mise en pratique complète d'une enquête OSINT

POINTS FORTS

- Une approche structurée, alliant méthode rigoureuse et prise en main d'outils puissants, pour devenir autonome dans l'enquête numérique sur sources ouvertes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Narration multimédia – Produire un long format

Maîtriser les codes narratifs et les outils pour créer un article enrichi sur le Web

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
14 heures – 2 jours en Présentiel

PUBLIC :
Journalistes, rédacteurs, blogueurs, créateurs de contenus numériques.

PRÉREQUIS :
Aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre l'essor du long format dans le paysage journalistique et en communication
- S'approprier les principes de narration adaptés au format long
- Savoir combiner textes et contenus multimédias : vidéo, image, carte, infographie, audio
- Élaborer un storyboard structuré et un plan de réalisation
- Produire un long format interactif destiné à la publication web

POINTS FORTS

Cette formation offre une approche résolument opérationnelle et immersive de la narration multimédia appliquée au long format journalistique. Elle permet aux participants de maîtriser l'ensemble de la chaîne de production, de l'idéation éditoriale à la diffusion, en combinant écriture, image, son, data et interactivité. Le programme s'appuie sur des études de cas inspirantes, des analyses de formats de référence, et des ateliers pratiques favorisant l'expérimentation et la créativité.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. PANORAMA DES FORMATS NARRATIFS ENRICHIS

- Tendances actuelles en journalisme et communication : quelles rédactions investissent dans le long format en France et à l'international ?
- Étude de cas : décryptage d'un long format réussi
- Définir un sujet, un angle éditorial, structurer son récit en séquences
- Rédiger un storyboard précis, établir un plan de travail

2. INTÉGRATION DU TEXTE ET DES MÉDIAS INTERACTIFS

- Choisir les bons supports selon le type de contenu : vidéo, audio, photo plein écran, cartes interactives…
- Contraintes techniques : formats, poids des fichiers, ergonomie

3. PRINCIPES DE NARRATION MULTIMÉDIA

- Le rôle de l'enquête et du repérage visuel dans la construction narrative
- Structuration du récit : rythme, niveaux de lecture, encarts et enrichissements rédactionnels

4. RÉALISATION D'UN PROJET DE LONG FORMAT

- Mise en pratique à partir de contenus fournis (textes, images, vidéos, sons)
- Réalisation, intégration et mise en ligne du long format
- Stratégies de publication : promotion sur les réseaux sociaux et autres canaux numériques

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Initiation au SEO

Optimiser la visibilité des contenus web pour les moteurs de recherche et les lecteurs

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :

14 heures – 2 jours
Présentiel ou en classe à distance (live online)

PUBLIC :

Journalistes, rédacteurs, blogueurs, créateurs de contenus numériques.

PRÉREQUIS :

Aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche et les leviers d'optimisation des pages web (SEO)
- Savoir adapter son écriture pour un bon référencement et une meilleure visibilité en ligne

LES POINTS FORTS

- Un apprentissage progressif, mêlant compréhension théorique et mise en pratique concrète, pour acquérir une autonomie dans la production de contenus optimisés pour le web.

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. MOTEURS DE RECHERCHE ET FONDEMENTS DU RÉFÉRENCEMENT NATUREL

- Saisir les spécificités de la lecture à l'écran
- Décrypter le fonctionnement des moteurs de recherche, notamment Google et ses algorithmes
- Introduction aux principes fondamentaux du SEO (référencement organique)
- Intégrer les bonnes pratiques techniques de base
- Comprendre quelques éléments sémantiques du HTML

2. OPTIMISER SON CONTENU ÉTAPE PAR ÉTAPE

- Identifier les différences entre écriture print et écriture web
- Intégrer des réflexes rédactionnels orientés SEO
- Utiliser efficacement un éditeur de contenu sous WordPress

3. STRATÉGIE RÉDACTIONNELLE ET MOTS-CLÉS

- Effectuer une recherche de mots-clés pertinente
- Adapter sa structure éditoriale et ses titres pour répondre aux exigences du référencement
- Concevoir des contenus qui répondent aux attentes des moteurs de recherche pour être vus.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

Techniques de relecture et de correction

Approfondir la pratique de la relecture et de la correction pour les métiers de la presse et de l'édition

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
28 heures – 4 jours
Présentiel

PUBLIC :
Journalistes, secrétaires de rédaction, pigistes, traducteurs, éditeurs, responsables de communication.

PRÉREQUIS :
Aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Assimiler les principes et méthodes de relecture et de correction appliqués à un texte rédigé
- Renforcer sa maîtrise du français écrit : orthographe, grammaire, syntaxe, richesse du vocabulaire
- S'approprier les principales règles de la typographie française

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

AFFINER SA MAÎTRISE DU FRANÇAIS ÉCRIT

- Révisions grammaticales et résolution des principales difficultés de la langue
- Exercices ciblés pour améliorer l'expression et éviter les erreurs récurrentes

INITIATION AUX RÈGLES TYPOGRAPHIQUES

- Apprendre l'usage des caractères (italique, romain, capitales, bas de casse)
- Normes d'écriture des chiffres, citations, dialogues, coupures de mots, abréviations, etc

COMPRENDRE LES DIFFÉRENTES FORMES DE CORRECTION

- Types d'interventions : correction orthographique, grammaticale, syntaxique, typographique
- Travail sur la clarté du texte : suppression des répétitions, contresens, approximations, clichés
- Méthodologie pour vérifier la cohérence et la véracité de l'information

SAVOIR UTILISER LES OUTILS DU MÉTIER

- Sélection et utilisation pertinente de dictionnaires, grammaires, encyclopédies, bases de données en ligne et autres ressources spécialisées

LES POINTS FORTS

Ce programme de correction propose une approche rigoureuse, progressive et opérationnelle des métiers de la relecture et de la correction. Il permet aux participants de renforcer durablement leur maîtrise de la langue française, en travaillant en profondeur l'orthographe, la grammaire, la syntaxe et le choix du mot juste. La formation se distingue par une initiation complète au code typographique, indispensable à toute production éditoriale professionnelle, ainsi que par l'apprentissage d'un protocole de correction structuré, couvrant l'ensemble des interventions du correcteur, de la chasse aux erreurs à la vérification de l'information.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

supalia L&D

S'exprimer avec aisance face à la caméra

Apprivoiser le stress, renforcer son impact visuel et améliorer sa prise de parole à l'écran

La formation est dispensée directement dans les locaux du commanditaire ou du donneur d'ordre, afin de s'adapter à votre environnement professionnel.

DURÉE DE LA FORMATION :
14 heures en Présentiel

PUBLIC :
Professionnels de la presse : journalistes, rédacteurs, chefs de rubrique
Acteurs de la communication : responsables de communication, attachés de presse

PRÉREQUIS :
Aucun

> Pour toutes questions concernant les tarifs et toutes autres modalités contactez-nous

LES OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Apprendre à mieux gérer le stress et les émotions en situation de direct
- Travailler l'élocution pour une parole fluide et assurée
- Gérer sa présence à l'image

LE PROGRAMME DE LA FORMATION :

1. ÉCRIRE POUR L'IMAGE

- Apprendre à rédiger pour être entendu : introductions, lancements, voix off.
- Comment enrichir visuellement l'information, éviter les stéréotypes, structurer un message clair et percutant.
- Savoir synthétiser ses interventions en trois points clés.

1. LE RÔLE DOUBLE : INTERVIEWÉ / INTERVIEWEUR

- Chaque participant expérimentera les deux positions : celle de l'interviewé et celle de l'intervieweur.
- En tant qu'intervieweur : découverte des codes de l'interview audiovisuelle, construction du dispositif technique, art de relancer, de couper, de reformuler, et d'écouter activement.
- En tant de qu'interviewé : compréhension des attentes journalistiques, travail sur le ton, le style, la posture et le langage non verbal.

1. LE LANGAGE CORPOREL ET LA DICTION (AVEC UN RÉALISATEUR)

- Travail sur la présence physique : ton, posture, expressivité.
- Exercices respiratoires pour mieux gérer le souffle et la concentration.
- Pratique de la diction et de l'articulation (mobilisation des muscles faciaux, notamment les zygomatiques).
- Débriefing collectif pour ajuster et progresser.
- Entraînement personnalisé.
- Mise en place d'exercices sur mesure pour permettre à chacun d'expérimenter les deux postures et de consolider ses acquis en situation réelle.

LES POINTS FORTS

Cette formation propose une approche immersive et très concrète de la prise de parole face caméra, spécifiquement adaptée aux professionnels de la presse et de la communication. Elle combine travail éditorial, maîtrise du langage corporel et entraînement à l'oral, afin de renforcer à la fois le fond du message et son impact à l'écran. Les participants apprennent à gérer le stress du direct, à structurer des interventions claires et synthétiques, et à développer une présence visuelle crédible et engageante.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

- Une pédagogie interactive et participative pour favoriser un apprentissage actif avec la mise en pratique concrète des compétences acquises.
- Alternance entre apports théoriques (30%), séquences d'entraînements et temps de réflexion personnel et collectif (cas pratiques, questionnaires, ateliers collaboratifs, plan d'actions personnalisé…) pour expérimenter et ancrer la mémorisation

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- L'évaluation des candidats se fait à travers des exercices, des quiz, des démonstrations pratiques et des tests de simulation qui permettent de vérifier les acquis des participants lors de la formation.
- Nos formations font l'objet d'une évaluation détaillée des participants qui reçoivent un questionnaire en ligne à l'issue de leur formation.

CONTACT :
Béchir MEZNI
formation-continue@supalia.fr
01 43 53 67 93

Nos formations sont exclusivement réalisées sur mesure. Merci de nous contacter par email.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

L'inscription aux modules de formation devient effective après réception et validation des éléments suivants :

- La convention de formation dûment signée par le client
- Le programme de formation validé par le client
- Les évaluations pré-formation complétées par les stagiaires
- L'étude des situations de handicap pour les stagiaires bénéficiant d'une RQTH

Le démarrage de l'action de formation intervient dans un délai maximal de 3 mois suivant la réception de l'ensemble de ces éléments et la validation définitive du dossier.

ACCESSIBILITÉ & PRISE EN COMPTE DU HANDICAP

Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

Chaque action de formation fait l'objet d'une analyse spécifique afin d'adapter les modalités pédagogiques et organisationnelles si nécessaire.

Pour toute information complémentaire, vous pouvez contacter notre référent handicap :

📩 ***referent-handicap@supalia.fr***

supalia L&D

Béchir MEZNI

Le Confluent, - 4 rue Eugène Renault

94700 Maisons-Alfort

01 43 53 67 93

formation-continue@supalia.fr

www.supalia.fr