

CATALOGUE

DES OFFRES DE FORMATION

2026

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

Forma Performances — Organisme de formation professionnelle

N° Déclaration d'activité : 11757139375

Développer son activité commerciale par les réseaux sociaux

Durées possibles : 15 h

Profils des stagiaires

- Dirigeants de TPE/PME
- Travailleurs indépendants
- Collaborateurs en charge de la communication marketing

Prérequis

- Le candidat devra justifier de connaissances en numérique
- Un test de positionnement sera réalisé lors de l'inscription afin de vérifier son niveau de connaissance — la candidature sera validée dès l'obtention de 500 points au test
- Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises
- Disposer ou avoir accès à un ordinateur de type Mac ou PC pour suivre la formation et passer la certification

Objectif pédagogique

- Définir ses objectifs commerciaux sur les réseaux sociaux (acquisition de prospects, lancement d'offre, développement de la notoriété et de l'image de marque)
- Sélectionner les plateformes adaptées à son activité, accessibles sur ordinateur et mobile
- Créer et optimiser ses comptes professionnels sur les plateformes sélectionnées (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube)
- Définir un rythme de publication cohérent et mettre en place un calendrier éditorial opérationnel
- Élaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels adaptés aux codes de chaque réseau social
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle à l'aide d'outils accessibles (Canva, CapCut)
- Exploiter les indicateurs de suivi et de performance pour évaluer ses actions et ajuster sa stratégie

Contenu de la formation

Module 1 — Fondamentaux des réseaux sociaux et stratégie digitale

Objectifs	– Comprendre le rôle stratégique des réseaux sociaux dans l'environnement commercial actuel – Identifier les plateformes incontournables et leurs spécificités d'usage – Formuler des objectifs commerciaux clairs et les traduire en stratégie Social Media – Construire le portrait précis de son avatar client – Mener un benchmark concurrentiel structuré et exploitable
Contenu	– Panorama des plateformes : Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, TikTok – Analyse de cas réels — stratégies gagnantes et erreurs à éviter – Méthode de définition des objectifs commerciaux et alignement avec la stratégie digitale

Module 2 — Création et optimisation des comptes professionnels

Objectifs	– Créer et paramétrer un compte entreprise sur chaque plateforme pertinente – Optimiser ses profils pour maximiser la visibilité organique
Contenu	– Création pas-à-pas des comptes pro (Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube) – Techniques d'optimisation : SEO social, mots-clés, bio percutante, visuels de marque

Module 3 — Création de contenus à fort impact

Objectifs	– Concevoir des contenus rédactionnels engageants et différenciants – Produire des visuels et des vidéos promotionnelles qui convertissent – Maîtriser la méthode TOFU-MOFU-BOFU pour structurer son tunnel de contenu – Utiliser Canva et CapCut de manière efficace et autonome
Contenu	– Principes de copywriting pour les réseaux sociaux – Prise en main de Canva : création de visuels professionnels – Prise en main de CapCut : montage vidéo simplifié pour les réseaux – Initiation à la production vidéo courte et percutante

Module 4 — Stratégie de publication et gestion de l'engagement

Objectifs	– Construire un calendrier éditorial structuré et réaliste – Activer sa communauté et gérer les interactions avec professionnalisme – Déployer des mécaniques d'engagement efficaces (concours, stories, messages directs)
------------------	--

Contenu	– Outils et méthodes de planification éditoriale – Techniques d'animation de communauté : susciter l'interaction, traiter les commentaires – Gestion de crise sur les réseaux sociaux : prévenir, réagir, rebondir
----------------	--

Module 5 — Publicité payante sur les réseaux sociaux

Objectifs	– Maîtriser les fondamentaux de la publicité sociale payante – Concevoir et piloter des campagnes publicitaires ciblées et rentables
------------------	---

Contenu	– Formats publicitaires sur Facebook, Instagram et LinkedIn – Création, paramétrage et gestion de campagnes publicitaires – Analyse des performances et optimisation continue des campagnes
----------------	---

Module 6 — Mesure de performance et pilotage de la stratégie

Objectifs	– Exploiter les indicateurs clés de performance (KPIs) pour évaluer ses actions – Prendre des décisions stratégiques appuyées sur la donnée
------------------	--

Contenu	– Introduction aux outils d'analyse : Google Analytics, insights natifs des plateformes – Lecture et interprétation des données — comment décider, adapter, accélérer – Étude de cas pratique : analyse complète d'une campagne existante
----------------	---

Organisation de la formation

- Formation dispensée en visioconférence individuelle ou collective selon les groupes
- Documents supports de formation présentés durant la session
- Accès à une partie en e-learning asynchrone (bases techniques et exercices)
- Études de cas concrets travaillées en direct
- Quiz en ligne après chaque module
- Mise à disposition en ligne des supports à l'issue de chaque session

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique à chaque session
- Questions écrites (QCM) en cours et en fin de formation
- Mises en situation pratiques
- Formulaire d'évaluation de la formation (à chaud et à froid)

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

Certification liée à la formation

Certification visée :

RS6372 — Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Certificateur :

Alternative Digitale

Passage de la certification :

- Étude de cas portant sur la mise en œuvre d'une stratégie Social Media
- Questionnaire en ligne sur les compétences du référentiel
- La certification est délivrée par Alternative Digitale après délibération du jury — inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences et éligible au CPF

FORMACODE : 46347

Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus

Durées possibles : 15 h

Prix : 1 650 € HT

Profils des stagiaires

- Entrepreneurs et dirigeants de TPE/PME
- Indépendants et freelances
- Salariés en charge du marketing ou de la communication

Prérequis

- Utilisation courante des réseaux sociaux
- Maîtrise de base des outils numériques
- Un test de positionnement est réalisé avant l'entrée en formation

Objectif pédagogique

- Identifier les outils d'IA adaptés à la création de contenus professionnels
- Intégrer l'intelligence artificielle dans sa stratégie éditoriale
- Automatiser la production de contenus texte, visuel et vidéo grâce à l'IA
- Optimiser sa visibilité digitale et son acquisition client
- Mesurer les performances de ses actions de contenu et ajuster sa stratégie

Contenu de la formation

Module 1 : Comprendre l'IA appliquée au marketing de contenus

Objectifs

- Comprendre les outils IA disponibles et leurs usages en marketing de contenus
- Distinguer IA générative et outils classiques
- Appréhender le cadre réglementaire et éthique de l'IA

Contenu

- Panorama des outils d'IA pour le marketing (ChatGPT, Midjourney, Canva IA, etc.)
- Différences entre IA générative et outils classiques
- Cas d'usage concrets dans la création de contenus
- Cadre réglementaire et éthique de l'IA

Module 2 : Élaborer sa stratégie de contenus avec l'IA

Objectifs

- Définir ses objectifs éditoriaux et son audience cible
- Créer un calendrier éditorial assisté par l'IA
- Personnaliser les contenus selon les plateformes

Contenu

- Définir ses objectifs éditoriaux et son audience cible
- Créer son calendrier éditorial assisté par l'IA
- Rédiger des prompts efficaces pour générer des contenus pertinents
- Personnaliser les contenus selon les plateformes (LinkedIn, Instagram, TikTok)

Module 3 : Produire des contenus avec l'IA

Objectifs

- Automatiser la production de contenus texte, visuel et vidéo
- Vérifier, ajuster et humaniser les contenus générés

Contenu

- Rédaction automatisée d'articles, posts, newsletters et descriptions
- Création de visuels et d'images avec les outils d'IA
- Génération de scripts et de contenus vidéo
- Vérification, ajustement et humanisation des contenus générés

Module 4 : Diffuser et optimiser ses contenus

Objectifs

- Optimiser le SEO des contenus produits avec l'IA
- Planifier et automatiser la diffusion
- Analyser et ajuster sa stratégie éditoriale

Contenu

- Optimisation SEO des contenus produits avec l'IA
- Planification et automatisation de la diffusion sur les réseaux sociaux
- Analyser les performances avec les outils d'analyse intégrés
- Ajuster sa stratégie éditoriale en fonction des résultats obtenus

Organisation de la formation

- Modalité d'accompagnement : individuelle ou collective selon les groupes
- Visioconférence synchronisée individuelle ou collective
- Documents supports de formation présentés durant la session
- Accès à une partie en e-learning asynchrone (bases techniques et exercices)
- Études de cas concrets en direct — Quiz en ligne après chaque module
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique à chaque session
- Questions écrites (QCM) en cours et en fin de formation
- Mises en situation pratiques
- Formulaires d'évaluation de la formation (à chaud et à froid)

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

Certification liée à la formation

Certification visée :

RS7439 — Développer son activité professionnelle avec l'intelligence artificielle dans son marketing de contenus

Certificateur :

Online Sales Success

Passage de la certification :

- Étude de cas portant sur la mise en œuvre d'une stratégie de contenus IA
- Questionnaire en ligne sur les compétences du référentiel
- Présentation orale ou écrite d'un projet réalisé durant la formation
- Certification délivrée par Online Sales Success après délibération du jury — inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences, éligible CPF

FORMACODE : 46347

Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Durées possibles : 15 h

Prix : 1 650 € HT

Profils des stagiaires

- Commerciaux sédentaires ou vacataires en indépendant ou en entreprise
- Dirigeants pour lesquels la vente n'est pas l'activité principale
- Entrepreneurs souhaitant structurer et optimiser leur démarche commerciale

Prérequis

- Expérience commerciale recommandée (tout secteur d'activité)
- Aisance avec les outils numériques de base
- Entretien de positionnement obligatoire avant l'entrée en formation

Objectif pédagogique

- Comprendre les avantages et les limites de l'IA dans le contexte commercial
- Identifier les outils d'IA adaptés à chaque étape du cycle de vente
- Rédiger des prompts efficaces pour ses échanges commerciaux et sa prospection
- Automatiser la recherche et la qualification de prospects grâce à l'IA
- Améliorer son taux de conversion en intégrant l'IA dans ses scripts de vente
- Mesurer l'impact de l'IA sur ses indicateurs commerciaux

Contenu de la formation

Module 1 : Comprendre l'IA et son impact sur les métiers commerciaux

Objectifs

- Comprendre les usages et tendances de l'IA conversationnelle
- Distinguer automatisation et intelligence artificielle
- Appréhender le cadre réglementaire de l'IA

Contenu

- Panorama de l'IA conversationnelle : outils, usages et tendances
- Différences entre automatisation et intelligence artificielle
- Applications de l'IA dans la vente : prospection, relation client, fidélisation
- Cadre réglementaire de l'IA (France, Europe) et conformité

Module 2 : Maîtriser le cycle de vente et son interaction avec l'IA

Objectifs

- Identifier les étapes clés du cycle de vente
- Intégrer l'IA dans son processus commercial
- Fixer des KPIs pour mesurer l'impact de l'IA

Contenu

- Les étapes clés du cycle de vente : de la prospection à la fidélisation
- Identifier les points d'intégration de l'IA dans son processus commercial
- Fixer des KPIs pour mesurer l'impact de l'IA sur ses performances
- Automatiser certaines tâches sans perdre la relation humaine

Module 3 : Prospection et qualification avec l'IA
Objectifs

- Automatiser la recherche et la segmentation des prospects
- Rédiger des messages de prospection personnalisés grâce à l'IA

Contenu

- Automatiser la recherche et la segmentation des prospects
- Rédiger des messages de prospection personnalisés grâce à l'IA
- Optimiser sa veille commerciale avec les outils IA
- Analyser les retours et qualifier les leads plus efficacement

Module 4 : Négociation, closing et fidélisation avec l'IA
Objectifs

- Rédiger des scripts de vente et scénarios de closing assistés par l'IA
- Détecter les signaux d'achat et répondre aux objections
- Mettre en place des stratégies de fidélisation post-vente

Contenu

- Rédiger un script de vente et des scénarios de closing assistés par l'IA
- Détecter les signaux d'achat et répondre aux objections grâce à l'IA
- Rédiger des propositions commerciales avec assistance IA
- Stratégies de fidélisation post-vente avec le soutien des outils IA

Organisation de la formation

- Modalité d'accompagnement : individuelle ou collective selon les groupes
- Visioconférence synchronisée individuelle ou collective
- Documents supports de formation présentés durant la session
- Accès à une partie en e-learning asynchrone (bases techniques et exercices)
- Études de cas concrets en direct — Quiz en ligne après chaque module
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique à chaque session
- Questions écrites (QCM) en cours et en fin de formation
- Mises en situation pratiques
- Formulaire d'évaluation de la formation (à chaud et à froid)

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

Certification liée à la formation

Certification visée :

RS6792 — Intégrer l'intelligence artificielle conversationnelle dans le cycle de vente

Certificateur :

Online Sales Success

Passage de la certification :

- Analyse d'un travail ou présentation d'un projet réalisé en amont de la session
- Études de cas sur l'usage de l'IA dans le cycle de vente
- Questionnaire asynchrone sur la réglementation concernant l'IA
- Résultat communiqué par Online Sales Success après délibération du jury — certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences, éligible CPF

FORMACODE : 34574

Améliorer l'efficacité de sa TPE à l'aide de l'IA

Durées possibles : 21 h

Prix : 1 500 € HT

Profils des stagiaires

- Dirigeants de TPE, en activité ou en phase de création
- Créateurs d'entreprise
- Collaborateurs directs du dirigeant impliqués dans l'organisation, la communication, la gestion ou l'analyse de données

Prérequis

- Être dirigeant de TPE (en activité ou en création) ou collaborateur direct du dirigeant
- Être à l'aise avec les outils numériques courants (navigation internet, traitement de texte, ordinateur Windows ou Mac)
- Disposer d'un projet concret ou d'un besoin identifié d'intégration de l'IA pour améliorer l'efficacité de sa TPE
- Entretien de positionnement réalisé avant l'entrée en formation

Objectif pédagogique

- Identifier les opportunités d'application de l'IA au sein de sa TPE afin d'optimiser les processus et la gestion de la structure
- Générer des contenus diversifiés avec l'IA afin d'améliorer l'efficacité de sa communication interne et externe
- Synthétiser et analyser des données avec l'IA afin de faciliter le traitement d'informations complexes ou volumineuses et favoriser une prise de décision éclairée
- Automatiser des tâches ou des workflows avec l'IA afin de rationaliser les opérations courantes et d'augmenter l'efficacité opérationnelle de la TPE

Contenu de la formation

Module 1 — Repérer les opportunités d'intégration de l'IA dans une TPE (3 h)

- Comprendre les principaux usages de l'IA dans le quotidien d'une petite entreprise
- Identifier les outils d'IA adaptés à une TPE : possibilités, limites, conditions d'utilisation
- Prendre en compte les enjeux éthiques et réglementaires (RGPD) et les impacts environnementaux
- Adapter les contenus générés aux besoins des personnes en situation de handicap
- Atelier : diagnostic des opportunités d'intégration de l'IA dans sa TPE

Module 2 — Créer des contenus avec l'IA pour améliorer sa communication (5 h)

- Découvrir les outils d'IA générative pour la communication interne et externe
- Formuler des prompts clairs, structurés et efficaces
- Produire des contenus variés : articles, visuels, emails, vidéos, supports de communication
- Appliquer les bonnes pratiques d'accessibilité pour des contenus plus inclusifs
- Atelier : produire deux contenus avec l'IA, prompts structurés et adaptation accessibilité

Module 3 — Exploiter l'IA pour analyser et synthétiser des données (4 h)

- Identifier les outils d'IA adaptés à l'analyse des données
- Configurer les outils selon les objectifs d'analyse de l'entreprise
- Lire, interpréter et questionner les résultats avec un regard critique
- Transformer les synthèses en pistes d'action pour la prise de décision
- Atelier : produire une synthèse assistée par IA à partir de données complexes ou volumineuses

Module 4 — Automatiser des tâches avec des outils IA no-code ou low-code (5 h)

- Repérer les tâches répétitives ou chronophages automatisables dans la TPE
- Sélectionner une plateforme d'automatisation adaptée (Make, Zapier ou équivalent)
- Paramétrer un workflow simple, opérationnel et compatible avec l'entreprise
- Évaluer les gains de temps, de productivité et d'efficacité obtenus
- Atelier : créer un automatisme IA no-code répondant à une tâche réelle de l'entreprise

Module 5 — Construire et présenter un projet IA opérationnel pour sa TPE (4 h)

- Formaliser un projet concret d'intégration de l'IA à partir des compétences acquises
- Structurer un dossier intégrant contenus produits, automatisations et données analysées
- Préparer une présentation claire, structurée et convaincante
- S'entraîner à présenter le projet à l'oral et à répondre aux questions d'un jury
- Atelier : soutenance blanche du projet IA (présentation orale, dossier projet, questions-réponses)

Organisation de la formation

- Modalité d'accompagnement individualisée, en présentiel et/ou à distance
- Alternance d'apports, de démonstrations et d'ateliers appliqués au contexte réel de la TPE
- Accès à une plateforme e-learning pour les contenus, ressources et exercices en autonomie
- En cas de distanciel avec part asynchrone, au minimum 30 % de la durée réalisée en synchrone (classe virtuelle animée par le formateur)
- Supports pédagogiques numériques mis à disposition pendant et après la formation

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation

- Entretien et questionnaire de positionnement en amont
- Émargement numérique à chaque session
- Questions écrites (QCM), mises en situation et ateliers pratiques à l'issue de chaque module
- Formulaire d'évaluation de la formation (à chaud et à froid)

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une attestation de fin de formation.

Certification liée à la formation

Certification visée :

RS7311 — Améliorer l'efficacité de sa TPE à l'aide de l'IA

Certificateur :

CréActifs

Passage de la certification :

- Présentation d'un projet d'amélioration de l'efficacité de sa TPE à l'aide de l'IA (rapport écrit)
- Soutenance orale et questionnement devant un jury professionnel (durée : 30 minutes)
- Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences (enregistrée le 24/09/2025), éligible CPF

FORMACODE : [à compléter]

Anglais professionnel certifiant VTest Business English — Niveau A2 vers B1

Durées possibles : 15 h

Prix : 1 650 € HT

Profils des stagiaires

- Salariés en activité souhaitant développer leur anglais professionnel
- Demandeurs d'emploi en reconversion ou en montée en compétences
- Professionnels ayant un niveau A2 validé par le test de positionnement

Prérequis

- Niveau A2 validé par le test de positionnement obligatoire
- Connaissance des bases de la langue anglaise
- Motivation à progresser vers un niveau B1 opérationnel

Objectif pédagogique

- Comprendre des échanges professionnels courants en anglais (compréhension orale)
- Lire et analyser des documents professionnels simples à intermédiaires (compréhension écrite)
- S'exprimer de façon claire à l'oral dans des situations professionnelles courantes (expression orale)
- Rédiger des e-mails, comptes rendus et documents professionnels simples en anglais (expression écrite)
- Obtenir la certification VTest Business English niveau B1

Contenu de la formation

Module 1 : Compréhension orale — niveau A2 vers B1

Objectifs

- Comprendre des consignes et instructions professionnelles simples
- Saisir l'essentiel d'une réunion, d'un appel ou d'une présentation
- S'entraîner à l'écoute active avec des supports audio professionnels authentiques

Contenu

- Comprendre des consignes et instructions professionnelles simples
- Saisir l'essentiel d'une réunion, d'un appel ou d'une présentation
- S'entraîner à l'écoute active avec des supports audio professionnels authentiques

Module 2 : Expression orale — niveau A2 vers B1

Objectifs	– Se présenter et présenter son entreprise, son poste, ses activités – Participer à une réunion et échanger sur des sujets professionnels courants – Développer sa fluidité et sa confiance à l'oral en situation professionnelle
Contenu	– Se présenter et présenter son entreprise, son poste, ses activités – Participer à une réunion et échanger sur des sujets professionnels courants – Développer sa fluidité et sa confiance à l'oral en situation professionnelle

Module 3 : Compréhension écrite — niveau A2 vers B1

Objectifs	– Lire et comprendre des e-mails, rapports et documents professionnels courants – Identifier les informations essentielles dans un texte professionnel – Maîtriser le vocabulaire professionnel adapté à son secteur
Contenu	– Lire et comprendre des e-mails, rapports et documents professionnels courants – Identifier les informations essentielles dans un texte professionnel – Maîtriser le vocabulaire professionnel adapté à son secteur

Module 4 : Expression écrite — niveau A2 vers B1

Objectifs	– Rédiger des e-mails professionnels clairs et structurés – Rédiger des comptes rendus, notes et messages courts en anglais des affaires – Maîtriser les codes et conventions de la communication écrite professionnelle en anglais
Contenu	– Rédiger des e-mails professionnels clairs et structurés – Rédiger des comptes rendus, notes et messages courts en anglais des affaires – Maîtriser les codes et conventions de la communication écrite professionnelle en anglais

Module 5 : Préparation à la certification VTest Business English

Objectifs	– Découverte du format et des exigences de l'évaluation VTest – Entraînements sur des exercices types des 4 compétences évaluées – Simulations de passation de l'examen et corrections
Contenu	– Découverte du format et des exigences de l'évaluation VTest – Entraînements sur des exercices types des 4 compétences évaluées – Simulations de passation de l'examen et corrections

Organisation de la formation

- Modalité d'accompagnement : individuelle ou collective selon les groupes
- Visioconférence synchronisée individuelle ou collective
- Documents supports de formation présentés durant la session
- Accès à une partie en e-learning asynchrone (bases techniques et exercices)
- Études de cas concrets en direct — Quiz en ligne après chaque module
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique à chaque session
- Questions écrites (QCM) en cours et en fin de formation
- Mises en situation pratiques
- Formulaires d'évaluation de la formation (à chaud et à froid)

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

Certification liée à la formation**Certification visée :**

RS6905 — VTest Business English (4 compétences) — Niveau B1

Certificateur :

VTestOnline

Passage de la certification :

- Évaluation en ligne des 4 compétences (compréhension orale, expression orale, compréhension écrite, expression écrite)
- Résultats communiqués par le certificateur après la passation
- Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences — éligible CPF

FORMACODE : 11054

Anglais professionnel certifiant VTest Business English — Niveau B1 vers B2

Durées possibles : 15 h

Prix : 1 100 € HT

Profils des stagiaires

- Salariés souhaitant consolider leur niveau d'anglais professionnel
- Professionnels ayant un niveau B1 validé par le test de positionnement
- Tout public souhaitant valoriser et certifier son anglais en contexte professionnel

Prérequis

- Niveau B1 validé par le test de positionnement obligatoire
- Capacité à comprendre et produire des échanges professionnels simples en anglais
- Pratique régulière ou récente de la langue anglaise

Objectif pédagogique

- Comprendre des présentations, réunions et échanges professionnels complexes (compréhension orale)
- Lire et analyser des rapports, études et documents techniques en anglais (compréhension écrite)
- Présenter, argumenter et négocier en anglais avec aisance (expression orale)
- Rédiger des documents professionnels structurés et nuancés en anglais (expression écrite)
- Obtenir la certification VTest Business English niveau B2

Contenu de la formation

Module 1 : Compréhension orale — niveau B1 vers B2

Objectifs

- Comprendre des échanges professionnels nuancés et des présentations complexes
- Identifier les positions, arguments et sous-entendus dans une réunion ou conférence
- S'entraîner à l'écoute active avec des supports authentiques sectoriels

Contenu

- Comprendre des échanges professionnels nuancés et des présentations complexes
- Identifier les positions, arguments et sous-entendus dans une réunion ou conférence
- S'entraîner à l'écoute active avec des supports authentiques sectoriels

Module 2 : Expression orale — niveau B1 vers B2

Objectifs

- Présenter et défendre un point de vue professionnel avec fluidité
- Mener et participer à des négociations en anglais
- Gérer des situations de communication complexes (objections, discussions, débats)

Contenu

- Présenter et défendre un point de vue professionnel avec fluidité
- Mener et participer à des négociations en anglais
- Gérer des situations de communication complexes (objections, discussions, débats)

Module 3 : Compréhension écrite — niveau B1 vers B2

Objectifs

- Lire et synthétiser des articles, rapports et études sectoriels en anglais
- Identifier et interpréter des informations complexes dans des textes professionnels
- Enrichir son vocabulaire professionnel avancé

Contenu

- Lire et synthétiser des articles, rapports et études sectoriels en anglais
- Identifier et interpréter des informations complexes dans des textes professionnels
- Enrichir son vocabulaire professionnel avancé

Module 4 : Expression écrite — niveau B1 vers B2

Objectifs

- Rédiger des rapports, synthèses et présentations structurées en anglais
- Maîtriser les différents registres de la communication écrite professionnelle
- Rédiger avec précision, nuance et cohérence dans un contexte professionnel

Contenu

- Rédiger des rapports, synthèses et présentations structurées en anglais
- Maîtriser les différents registres de la communication écrite professionnelle
- Rédiger avec précision, nuance et cohérence dans un contexte professionnel

Module 5 : Préparation à la certification VTest Business English

Objectifs

- Révision des 4 compétences selon les exigences du niveau B2
- Entraînements sur des exercices types de l'évaluation VTest
- Simulations de passation et corrections individualisées

Contenu

- Révision des 4 compétences selon les exigences du niveau B2
- Entraînements sur des exercices types de l'évaluation VTest
- Simulations de passation et corrections individualisées

Organisation de la formation

- Modalité d'accompagnement : individuelle ou collective selon les groupes
- Visioconférence synchronisée individuelle ou collective
- Documents supports de formation présentés durant la session
- Accès à une partie en e-learning asynchrone (bases techniques et exercices)
- Études de cas concrets en direct — Quiz en ligne après chaque module
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi et d'évaluation des résultats de la formation

- Émargement numérique à chaque session
- Questions écrites (QCM) en cours et en fin de formation
- Mises en situation pratiques
- Formulaires d'évaluation de la formation (à chaud et à froid)

À l'issue de la formation, le stagiaire se verra remettre une **attestation de fin de formation**.

Certification liée à la formation

Certification visée :

RS6905 — VTest Business English (4 compétences) — Niveau B2

Certificateur :

VTestOnline

Passage de la certification :

- Évaluation en ligne des 4 compétences (compréhension orale, expression orale, compréhension écrite, expression écrite)
- Résultats communiqués par le certificateur après la passation
- Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences — éligible CPF

FORMACODE : 11054

CONTACT

Pour toute demande de renseignement ou d'inscription :

Forma Performances

60 rue François I^{er} — 75008 Paris

E-mail : formaperformanced@gmail.com

N° Déclaration d'activité : 11757139375