Programme de formation : Envol Digital

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

*La formation **Envol Digital** accompagne les créateurs et artisans dans le développement de leur activité en ligne. En 6 mois, vous apprendrez à construire une marque professionnelle, créer votre boutique en ligne et générer vos premières ventes grâce à une stratégie marketing digitale adaptée à l'artisanat.*

Cette formation complète vous permet de développer toutes les compétences nécessaires pour réussir votre transition digitale : du branding à la création de site e-commerce, en passant par les réseaux sociaux et le référencement naturel.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- ***Développer une marque artisanale professionnelle, qui a du sens pour le créateur et qui inspire confiance à ses futurs clients.***
- ***Créer, pas à pas, une boutique en ligne qui lui permet de vendre ses créations depuis son domicile.***
- ***Générer ses premières ventes en ligne, depuis son atelier, et en dehors de son entourage proche.***
- ***Créer une communauté autour de sa marque artisanale , et un lien de proximité avec ses futurs clients.***

PUBLIC VISÉ

Cette formation s'adresse aux :

- ***Artisans et créateurs** souhaitant développer leur activité en ligne*
- ***Auto-entrepreneurs dans l'artisanat** qui veulent professionnaliser leur présence digitale*
- ***Porteurs de projet** dans le domaine de la création artisanale et l'e-commerce*
- ***Artisans en reconversion** vers la vente en ligne*
- ***Créateurs débutants ou confirmés** souhaitant maîtriser les outils digitaux*

PRÉ-REQUIS

- *Être dans une **démarche entrepreneuriale** dans le domaine de l'artisanat ou de la création*
- *Avoir un **projet de vente en ligne** de créations artisanales (en cours ou à développer)*
- *Être à l'aise avec l'utilisation d'un **ordinateur et d'Internet***
- ***Motivation** à s'investir dans un accompagnement sur 6 mois*
- *Disposer de **créations ou produits artisanaux** à commercialiser*

PRÉREQUIS TECHNIQUES

Pour suivre cette formation à distance dans les meilleures conditions, le stagiaire doit disposer de :

- *Un **ordinateur** (PC ou Mac) avec connexion internet haut débit stable*
- *Un **casque ou écouteurs avec micro** pour les sessions en visioconférence*
- *Une **webcam** (recommandée pour les interactions)*
- *Un **navigateur web à jour** (Chrome, Firefox, Safari...)*
- *Un **compte email valide** pour accéder à la plateforme de formation*
- *La possibilité d'installer des **logiciels gratuits** si nécessaire (selon les outils choisis)*

DURÉE

Durée totale : 24 heures réparties sur 8 semaines
***Format :** Formation en ligne (visioconférence + plateforme e-learning)*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES / ORGANISATION

Moyens pédagogiques

Le participant a, durant toute la durée de l'accompagnement, accès à :

- *Une **plateforme de cours en ligne** hébergeuse de l'Envol Digital, accessible 24h/24*
- *Des **vidéos de cours en ligne***
- *Des **tutoriels pratiques** pour l'utilisation des outils de vente en ligne*
- *Un **groupe de discussions** entre participants et formateurs pour échanger et s'entraider*
- *Des **exercices pratiques** pour mettre en application ses connaissances au sein de son entreprise créative, chaque semaine*
- *Des **supports de formation téléchargeables** (PDF, fiches pratiques, templates...)*
- *Des **ressources complémentaires** (liens utiles, exemples inspirants)*

Formateurs

*L'équipe pédagogique est composée de **formateurs experts** dans leurs domaines respectifs :*

- *Expert en branding, stratégie de marque pour l'artisanat et Instagram*
- *Spécialiste en création de sites e-commerce et référencement naturel*
- *Expert en marketing digital et communication pour créateurs*

*Tous les formateurs ont une **expérience terrain** dans l'accompagnement d'artisans et créateurs vers la réussite en ligne.*

Méthodes pédagogiques

La formation alterne différentes méthodes pédagogiques pour favoriser l'apprentissage :

- ***Pédagogie active :*** *Chaque semaine, des exercices pratiques permettent de mettre en application les connaissances dans son propre projet*
- ***Cours***
- ***Apprentissage entre pairs :*** *Échanges et entraide au sein du groupe de participants*
- ***Suivi personnalisé :*** *Possibilité de poser ses questions dans le groupe ou pendant les lives*
- ***Cas pratiques réels :*** *Travail directement sur son propre projet d'entreprise artisanale*

Assistance technique et pédagogique

Pendant toute la durée de la formation, les stagiaires bénéficient de :

Assistance technique :

- *Support par email : info@alamano-academie.com*
- *Aide à la connexion et à l'utilisation de la plateforme*
- *Réponse sous 48h maximum*

Assistance pédagogique :

- *Questions/réponses lors des lives hebdomadaires*
- *Échanges dans le groupe de discussion*
- *Feedback personnalisé sur les exercices pratiques*
- *Accompagnement dans la mise en œuvre du projet*

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

Délai d'accès : *Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à* ***5 jours avant le démarrage*** *de la session.*

Modalités d'inscription :

1. *Prise de contact par téléphone ou email*
2. *Entretien de positionnement pour valider l'adéquation du projet avec la formation*
3. *Envoi du devis et du programme détaillé*
4. *Signature de la convention de formation*
5. *Règlement ou mise en place du financement*
6. *Accès à la plateforme et au groupe communautaire*

Sessions : *Les sessions démarrent* ***tous les mois*** *(nous consulter pour les dates)*

Effectif : *Groupe limité à* ***12 participants maximum*** *pour garantir un suivi de qualité*

TARIFS

Tarif de la formation : *1490 € TTC*

PROGRAMME

Module Introduction :

Objectif : Construire des bases solides dans l'entrepreneuriat afin de maximiser mes chances de vivre de ma passion.

- Définir une organisation pour mes journées, mon atelier
- Définir les offres autour de mes créations
- Calculer mes prix de vente
- Définir mes objectifs et mon pourquoi

Compétences acquises au cours du module Introduction :

1. **Compétences en organisation et gestion du temps**
- Structurer une organisation adaptée à son quotidien de créatrice (temps de création, temps de gestion, temps de vente).
- Aménager un espace de travail (atelier) fonctionnel et propice à la production.
- Poser des routines de travail réalistes et tenables sur la durée.

2. **Compétences en construction de l'offre**
- Clarifier et structurer les offres autour de ses créations.
- Distinguer les différents types de produits/services proposés (gammes, formats, personnalisation…).
- Aligner son offre avec ses savoir-faire et ses contraintes de production.

3. **Compétences en gestion financière et pricing**
- Calculer un prix de vente rentable en intégrant matières premières, temps de travail et charges.
- Comprendre les bases de la marge et du seuil de rentabilité.
- Éviter les pièges classiques de la sous-valorisation du travail artisanal.

4. **Compétences en clarification de projet et posture entrepreneuriale**
- Définir des objectifs clairs et réalistes pour son activité.
- Identifier son "pourquoi" pour ancrer sa motivation sur le long terme.
- Poser les bases d'une posture professionnelle et durable en tant qu'entrepreneure artisanale.

Module 1 :

Objectif : Construire une marque professionnelle qui me ressemble et touche le cœur de mes clients idéaux, et bâtir ma communauté sur les réseaux sociaux.

- Définir ma spécialité dans l'artisanat.
- Comprendre ma différence sur le marché.
- Choisir mes offres de créations.
- Aller à la rencontre de mes futurs clients et comprendre leurs besoins.
- Créer ma marque artisanale.
- Créer une identité visuelle de marque professionnelle, qui inspire confiance à mes clients.
- Photographier mes créations pour mieux vendre mes créations.
- Faire mes premiers pas sur les réseaux sociaux, en tant que créatrice professionnelle pour assurer ma visibilité en ligne.

● Promouvoir et vendre mes créations sur les réseaux sociaux.

Compétences acquises au cours du module 1 :

1. Compétences en stratégie de marque et positionnement
● Identifier et définir une niche artisanale adaptée au marché.
● Comprendre les facteurs de différenciation pour se démarquer de la concurrence.
● Connaître et analyser les besoins et attentes des clients cibles.

2. Compétences en identité visuelle et branding
● Élaborer une identité de marque forte et cohérente.
● Concevoir une charte graphique et un univers visuel adaptés à la clientèle.
● Apprendre les bases de la photographie de produit pour une mise en valeur optimale.

3. Compétences en communication digitale et réseaux sociaux
● Développer une stratégie de présence sur les réseaux sociaux.
● Rédiger et structurer des contenus engageants pour promouvoir ses créations.
● Appliquer les bonnes pratiques du marketing de contenu pour attirer une communauté fidèle.

Module 2 :

Objectif : Développer une boutique en ligne qui inspire confiance à mes futurs clients, et assurer ma visibilité sur les moteurs de recherche.

● Construire de A à Z (ou optimiser) ma boutique en ligne.
● Gérer les paiements et expéditions via mon site.
● Rédiger les pages indispensables à la confiance de mon client : Page d'accueil, fiches produits, textes légaux…
● Assurer la visibilité de ma boutique en ligne sur les moteurs de recherche et les moteurs IA grâce au référencement.
● Entretenir mon site internet pour maximiser sa visibilité.

Compétences acquises au cours du module 2 :

1. Compétences en création et gestion de site e-commerce
● Concevoir et structurer une boutique en ligne professionnelle (WordPress, Shopify, Wix…).
● Optimiser l'expérience utilisateur (UX) pour favoriser les ventes.
● Gérer les paiements en ligne et les modes d'expédition.

2. Compétences en rédaction et structuration des pages de vente
● Rédiger des fiches produits optimisées pour le SEO et la conversion.
● Rédiger des mentions légales et conditions générales de vente (CGV) conformes à la réglementation.

3. Compétences en référencement naturel (SEO)
● Appliquer les techniques de référencement pour améliorer la visibilité du site. ● Utiliser des mots-clés stratégiques pour capter le bon trafic.
● Optimiser la vitesse de chargement et l'ergonomie du site pour améliorer son classement sur Google.

4. Compétences en maintenance et optimisation de site e-commerce
● Gérer les mises à jour et la maintenance d'une boutique en ligne.
● Analyser les statistiques de performance du site (Google Analytics, Search Console).

● Mettre en place une stratégie d'amélioration continue pour booster les ventes.

Module 3 :

Objectif : Exploiter les outils marketing pour augmenter ma visibilité, renforcer le lien avec ma communauté, et générer mes premières ventes.

● Préparer ma communication de lancement pour générer mes 1ères ventes dès la sortie de mon site.
● Affirmer mon identité et mes valeurs de marque pour me distinguer sur le marché.
● Découvrir les outils marketing à ma disposition pour développer un lien fort avec ma communauté de prospects (newsletter, pages de vente, blog…)

Compétences acquises au Cours du module 3 :

1. Compétences en stratégie de lancement et promotion
● Élaborer une stratégie de lancement pour maximiser l'impact.
● Mettre en place des campagnes promotionnelles efficaces.
● Utiliser des techniques de storytelling et copywriting pour capter l'attention.

2. Compétences en fidélisation et marketing relationnel
● Développer une stratégie d'email marketing (création de newsletters, segmentation).
● Créer et animer une communauté engagée autour de sa marque.

Nos indicateurs de résultats
Nous sommes depuis février 2026 dans une démarche qualité avec la certification Qualiopi. Nous allons mettre cet indicateur à jour fin mars 2026.

Nombre d'apprenants formés	*Taux de satisfaction général*
à venir	à venir

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation continue tout au long de la formation :

- ***Exercices pratiques*** *: Mise en application des connaissances sur son propre projet (notés et commentés)*
- ***Quiz de connaissances*** *: À la fin de la formation*
- ***Participation aux lives*** *: Relevé de présence*

Évaluation finale :

- ***Questionnaire d'évaluation final*** *: QCM sur l'ensemble des compétences abordées*

Livrables attendus en fin de formation :

✓ *Une marque artisanale définie avec identité visuelle*
✓ *Une boutique en ligne fonctionnelle et optimisé*
✓ *Une présence sur les réseaux sociaux structurée*

✓ *Un plan d'action marketing pour les 6 prochains mois*

Attestation de fin de formation *remise après validation de l'ensemble des évaluations.*

ACCESSIBILITÉ DE LA FORMATION AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme de formation s'engage à rendre ses formations accessibles à tous.

Pour les formations en distanciel :

La formation étant dispensée entièrement en ligne, elle est ***accessible aux personnes à mobilité réduite****.*

Adaptations possibles :

Nous pouvons adapter nos modalités pédagogiques pour répondre aux besoins spécifiques liés à différents types de handicap :

- ***Handicap visuel*** *: Documents en format adapté, description audio des contenus visuels*
- ***Handicap auditif*** *: Sous-titrage des vidéos, transcription des lives*
- ***Handicap cognitif*** *: Supports simplifiés, temps supplémentaire pour les exercices*
- ***Autres situations*** *: Nous étudions chaque demande au cas par cas*

Référent handicap :

Loren Bongat *Tél. : 06 66 08 22 28 Email : info@alamano-academie.com*

Nous vous invitons à ***prendre contact avec notre référent handicap*** *avant votre inscription afin d'étudier ensemble les aménagements nécessaires pour suivre la formation dans les meilleures conditions.*

Nous travaillons également en lien avec les ***partenaires spécialisés*** *(Agefiph, FIPHFP, Cap Emploi...) pour faciliter l'accès à nos formations et trouver des solutions de financement adaptées.*

COORDONNÉES / CONTACT DE LA PERSONNE EN CHARGE DE LA FORMATION

LOREN BONGAT *|* 📞 ***Téléphone :*** *06 66 08 22 28*

✉️ ***Email :*** *info@alamano-academie.com*

Modalités de contact :

- *Pour toute question sur le programme : info@alamano-academie.com*
- *Pour un entretien de positionnement : Prendre rendez-vous par téléphone*

- *Pour une demande de devis : Nous contacter par email*

Délai de réponse : *Nous nous engageons à répondre à toute demande sous* ***48h ouvrées****.*

Document mis à jour le 24/08/2026 - Version 2

LOREN BONGAT | Organisme de Formation
110 RUE Félix 92700 Colombes FRANCE
SIRET : 88351606400028 | Code NAF/APE : 8559A
NDA : 11770812677 | Déclaration d'activité enregistrée auprès de la DREETS Île-de-France
Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État
Tél. : 06 66 08 22 28 | Email : info@alamano-academie.com