

# NOS FORMATIONS

*Ensemble, donnons de la voix à vos ambitions!*



*Notre objectif : aider les entreprises françaises à réussir grâce à des formations dédiées*

## Qui sommes-nous

L'Académie Sacrés Français, **certifiée Qualiopi**, c'est un accompagnement global avec des **entrepreneurs formateurs**, des pédagogies actives et innovantes, et **des solutions sur-mesure** pour que votre communication devienne **un levier de performance et de rentabilité**.

## Comment ?

C'est vous qui choisissez :  
**une formation de 2 jours en présentiel ou en distanciel**

LIEUX DE FORMATION :

En centre de formation Aix en Provence / Dans vos locaux / A distance

Possibilité de financement via vos organismes de formation :

- OPCO / AGEFICE / FIPL

## Pour qui ?

- Indépendants
- Dirigeants PME / TPE
- Salariés : CDI, CDD
- Managers et cadres
- Entreprises en pleine transformation
- Porteurs de projets

## Formation exclusive "spécial franchisés"

### Communication Locale & Entrepreneuriat

2 sessions :

**14 et 15 avril 2025**

**21 et 22 Avril 2025**

## Vos bénéfices

- **Acquérir des stratégies concrètes pour booster sa visibilité locale**
- **Mieux gérer et piloter son activité de franchisé**
- **Adopter une posture entrepreneuriale proactive**
- **Améliorer l'expérience client pour fidéliser et augmenter le chiffre d'affaires**

Tarif : 1580€ TTC

**inscrivez-vous !**



[www.sacres-francais.com](http://www.sacres-francais.com)



# FORMATION

## COMMUNICATION LOCALE & ENTREPRENEURIAT



*Objectif : Accompagner les franchisés dans le développement de leur activité en leur fournissant les clés d'une communication locale efficace et en renforçant leurs compétences entrepreneuriales.*

*Durée : 2 jours*

### JOUR 1 : Communication Locale – Développer sa Visibilité et son Image de Marque

#### **9h00 - 11h00 | Les Fondamentaux de la Communication Locale**

Rôle et impact de la communication locale sur le développement du point de vente

Les spécificités d'une communication en franchise

Identité visuelle et message : assurer une cohérence avec la marque

✦ Atelier pratique : Diagnostic de la communication locale actuelle de chaque franchisé

#### **11h00 - 12h30 | Stratégies Digitales Locales en utilisant l'IA**

Référencement local : Google My Business, avis clients, SEO local

Réseaux sociaux : quelles plateformes utiliser et comment animer sa communauté ? Prompter comme un pro !

Publicité locale en ligne : Google Ads, Facebook Ads et campagnes sponsorisées

✦ Atelier pratique : Création et optimisation d'une fiche Google My Business

12h30 - 14h00 | Déjeuner & Networking

#### **14h00 - 15h30 | Communication sur point de vente & Partenariats Locaux**

Le bouche-à-oreille et l'importance des recommandations

Collaborations locales : commerçants, associations, événements

Communication efficace sur point de vente

✦ Étude de cas : Analyse d'actions de communication réussies en franchise

#### **15h30 - 16h30 | E-Réputation et Gestion de Crise**

Importance de l'e-réputation pour un franchisé

Gérer les avis clients : développer les avis consommateurs et répondre aux commentaires positifs et négatifs

Anticiper et gérer une crise sur les réseaux sociaux ou en local

Stratégies pour restaurer une image de marque après une situation délicate

✦ Atelier pratique : Rédaction de réponses adaptées à des avis et mise en situation de gestion de crise

#### **16h30 - 17h00 | Plan d'Action de Communication Locale**

Construire un plan de communication sur 6 mois

Mesurer l'efficacité et ajuster ses actions

✦ Atelier : Élaboration du plan de communication locale de chaque franchisé

**inscrivez-vous !**



[www.sacres-francais.com](http://www.sacres-francais.com)



# FORMATION

## COMMUNICATION LOCALE & ENTREPRENEURIAT



**Objectif :** Accompagner les franchisés dans le développement de leur activité en leur fournissant les clés d'une communication locale efficace et en renforçant leurs compétences entrepreneuriales.

**Durée :** 2 jours

### JOUR 2 : Développement Entrepreneurial – Piloter et Optimiser son Activité

#### 9h00 - 10h30 | L'Attitude Entrepreneuriale : Se Positionner Comme un Chef d'Entreprise

- L'état d'esprit du franchisé : entre indépendance et respect du concept
- Gestion du temps et des priorités
- Développer son leadership et motiver ses équipes

✦ Atelier interactif : Auto-évaluation de son mindset entrepreneurial

#### 10h30 - 12h00 | Piloter Son Point de Vente : Suivi Financier et Performance

- Comprendre et analyser ses indicateurs clés (CA, marge, rentabilité...)
- Gestion des coûts et optimisation des dépenses
- Définir des objectifs SMART et mettre en place un suivi efficace

✦ Cas pratique : Simulation de gestion d'un point de vente franchisé

12h00 - 13h30 | Déjeuner & Échanges

#### 13h30 - 15h00 | Stratégies de Développement et Fidélisation Client

- Attirer de nouveaux clients et créer du trafic
- Construire une relation durable avec sa clientèle
- Programmes de fidélisation et expérience client différenciante

✦ Atelier pratique : Élaboration d'un plan d'actions fidélisation

#### 15h00 - 16h30 | Savoir S'adapter et Innover dans Son Activité

- Anticiper les tendances du marché et innover
- Gérer les crises et s'adapter aux imprévus
- Développer des opportunités commerciales en local

#### 16h30 - 17h00 | Clôture & Remise des Attestations

- Bilan et retours des participants
- Engagement sur un plan d'actions personnel

je  
m'inscris

**inscrivez-vous !**



[www.sacres-francais.com](http://www.sacres-francais.com)

