



---

THE  
**MEDIA FACULTY**

---

# FORMATIONS « LIVE » 2020

Caalogue de formations en e-learning de THE MEDIA FACULTY  
pour les professionnels des médias.

## SPECIAL COVID-19 - FNE Formation renforcé : un dispositif pour financer la formation des salariés en activité partielle .

Pour répondre aux besoins de la période actuelle, le dispositif FNE Formation (aide à la formation du Fonds national de l'Emploi) a été renforcé :

- 1. Toutes les entreprises ayant obtenu une autorisation d'activité partielle sont éligibles** au dispositif FNE Formation, quels que soient leur taille ou leur secteur d'activité. Le régime dérogatoire FNE est lié à l'activité partielle (jusqu'à fin décembre 2020) et non à la période de confinement.
- 2. Tous les salariés déclarés en activité partielle sont concernés**, sauf ceux en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Les salariés en télétravail à temps plein ne sont pas éligibles.
- 3. Toutes les actions de formation, actions de VAE ou bilans de compétences sont éligibles au dispositif.** Seules sont exclues les formations obligatoires liées à la sécurité.
- 4. Les formations doivent être suivies à distance**, dans un cadre compatible avec le respect des règles de confinement.
- 5. La durée de la formation ne doit pas excéder la durée de l'activité partielle déclarée.** Le nombre d'heures de formation ne doit pas excéder le volume d'heures indemnisées au titre de l'activité partielle. A défaut, le montant de l'aide est proratisé. La prise en charge se poursuit jusqu'au 31 mai pour les entreprises ayant repris l'activité à temps plein, jusqu'à fin 2020 pour les entreprises qui prolongent leur activité partielle.
- 6.** Les actions de formation, bénéficiant d'un financement étatique, doivent être délivrées par un organisme de formation répondant aux critères Qualité (Datadock, Qualiopi ou CNEFOP)
- 7. Le salarié doit être volontaire** pour suivre la formation, mais il n'est pas nécessaire de joindre l'accord écrit du salarié à la demande. **Sa rémunération sera maintenue selon les règles de l'activité partielle.**
- 8. 100% des coûts pédagogiques admissibles sont pris en charge. La prise en charge est automatique si le coût moyen de formation par salarié est inférieur à 1500 € TTC.** Au-delà : instruction détaillée par la DIRECCTE avec un engagement de réponse en 72 heures.
- 9.** L'accès au dispositif s'effectue par une demande écrite simplifiée de l'entreprise auprès de la DIRECCTE. L'accord de la DIRECCTE est obligatoirement formalisé par une convention qui sera signée par l'entreprise (ou avec l'OPCO si subrogation).
- 10.** L'aide financière est versée pour 50% au démarrage de l'action et pour 50% après réalisation et fourniture d'un certificat de réalisation. membres dans des entreprises **audiovisuelles, cinématographiques ou encore digitales.**

**Ce dispositif est accessible depuis le 14 avril. Vous trouverez les modèles de demande simplifiée et de convention communiqués par le Ministère du Travail à la fin de ce catalogue.**

# Sommaire

## FORMATIONS PRODUCTION EN E-LEARNING

Les étapes d'une production audiovisuelle .....	Page 5
Établir et gérer un budget de production de fiction .....	Page 6
Marketing des médias : Tour d'horizon du marché et des OTT pour optimiser la distribution de son contenu .....	Page 7

## FORMATIONS «DIGITAL» EN E-LEARNING

Développer son trafic avec le bon référencement (SEO SEA SMO) .....	Page 8
Maitriser et gérer sa e-réputation .....	Page 9
Formation Google Adwords (SEA) Initiation+Approfondissement .....	Page 10
Les fondamentaux du Référencement Naturel (SEO) .....	Page 11
Formation « Stratégie sur les Réseaux Sociaux » (Facebook, LinkedIn, Instagram...) .....	Page 12
Maitriser les fondements de Google Analytics .....	Page 13

## FORMATIONS FINANCES EN E-LEARNING

Analyse et gestion financière générale - module 1 .....	Page 14
Analyse et gestion financière générale - module2 (avec mise en place d'outils) .....	Page 15
Savoir lire un bilan et un compte de résultat .....	Page 16
Utilisation de tableaux de bords financiers .....	Page 17
La finance pour non-financiers .....	Page 18
Rédaction d'un Business Plan .....	Page 19
Monter une coproduction internationale aux USA .....	Page 20
Comprendre les règles des contrats de la production aux USA .....	Page 21
Savoir bien gérer sa trésorerie .....	Page 22

## FORMATIONS MICROSOFT EXCEL™ EN E-LEARNING

Developper les performances avec Microsoft Excel (Module 1) .....	Page 23
Developper les performances Microsoft Excel - Préparer des maquettes de travail (module 2) .....	Page 24

## **FORMATION JURIDIQUE EN E-LEARNING**

Comment exploiter l'œuvre audiovisuelle ? Grands principes du droit d'auteur et du droit à l'image dans l'audiovisuel .....	<b>Page 25</b>
--	----------------

## **FORMATION LANGUE EN E-LEARNING**

Anglais des médias .....	<b>Page 26</b>
--------------------------	----------------

## **FORMATIONS « NÉGOCIATION » EN E-LEARNING**

TOP™ « The Science Of Negotiation » - Effective Persuasion Accelerators .....	<b>Page 27</b>
TOP™ « The Science Of Negotiation » - Power Words .....	<b>Page 28</b>
TOP™ « The Science Of Negotiation » Negotiation - Getting the Upper hand / Mentalists' technics .....	<b>Page 29</b>
La Négociation Raisonnée - module 1 .....	<b>Page 30</b>
La Négociation Difficile - module 2 .....	<b>Page 31</b>

## **FORMATION « POSTURE » / COMMUNICATION**

Perfectionnez votre communication face camera .....	<b>Page 32</b>
---	----------------

## **SUIVI DE CARRIÈRE A DISTANCE**

Outplacement .....	<b>Page 33</b>
VAE .....	<b>Page 34</b>
Bilan de compétences .....	<b>Page 35</b>

## **MISE EN OEUVRE DU FINANCEMENT FNE-FORMATION RENFORCÉ**

Règles d'application du FNE-Formation renforcé spécial «COVID-19» .....	<b>Page 36</b>
Qui sommes-nous? .....	<b>Page 37</b>
Demande de subvention au titre du FNE-Formation .....	<b>Page 38</b>
Modèle de demande simplifiée et de convention .....	<b>Page 39</b>

# Les étapes d'une production audiovisuelle

## OBJECTIF

Une formation pour comprendre et anticiper les étapes d'une production ; sourcing des idées, pré-développement, vente, développement, budgets, production, post-production et diffusion..

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Eric PELLEGRIN**, Producteur chez BRIDGES.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

2 journées de 6 heures.

## TARIF

625 euros HT la journée.

## OBJECTIFS

- Apprendre à sourcer les idées et leurs auteurs. Comment se décider et lancer un projet. Quelle stratégie adopter aujourd'hui, pour quels diffuseurs et quels moyens y apporter.
- Vendre un projet : à quel stade l'envoyer, quelles étapes à définir avant, de quoi a-t-on besoin, et comment être prêt.
- Entrer en développement avec une chaîne, c'est bien plus qu'écrire. La question du rôle du producteur et de ce qu'il doit faire en développement.
- Appréhender les budgets du paysage audiovisuel. Les stratégies pour ne pas se retrouver bloqué. Et la question du dimensionnement de sa production.
- Anticiper le tournage : recruter, organiser, dérouler et parer aux imprévus.
- Savoir planifier la post-production.
- Connaître ce qui vous attend en diffusion, promotion. La vie après la première diffusion, festivals et ventes internationales.

## JOUR 1

### (10h - 13h) « Trouver des sujets »

- Sourcer : *Où trouver ses sujets ? / entretenir le relationnel / Comprendre les diffuseurs*
- Définir : *Le bon format / De quoi on parle et quel est le genre ? / Les référents / Les livrables du dev et la stratégie*
- Pré-Développer : *Éditorial / Attitude / refs / Technicité*

### Commencer à les vendre

- Où ça ?
- De quoi avez-vous besoin ? *D'un pitch / D'une affiche ? / D'un dossier / D'une présentation ?*
- Quand envoyer ? *Quand c'est prêt. / À qui ? / Quand relancer ?*

## JOUR 2

### (10h - 13h) La Production

- Organisation du tournage
- Equipe
- Points spéciaux

### La Post-production

- Etapes, chiffres-clés, vigilances
- Livraison, livrables et coûts liés

### (14h30 - 18h) Entrer en convention chaîne

- Continuer à «mener la danse»
- Obtenir le «GO» en prod
- Budgets et les contrats : *contrats (Avec les agents, avec la chaîne) / budgets et la part de copro*

### Les budgets

- Pré-Développement & Développement  
*Les coûts des options / Montants / Financement*
- La Production  
*Echelles de budgets / Construire le budget*
- Exemples de budgets

### (14h30 - 18h) Diffusion & Promotion

- Soutien au programme, partenariats, promo.
- Contenus additionnels
- Question des festivals
- Vie après diffusion

### Questions & Réponses

- Echanges
- Bilan

# Établir et gérer un budget de production de fiction

## OBJECTIF

Une formation en gestion de production audiovisuelle dans le domaine spécifique de la fiction pour comprendre et maîtriser les différents enjeux du budget, du montage financier d'un projet.

Appréhender les différentes étapes et les moyens nécessaires à l'établissement et le suivi des différents coûts inhérents à la fabrication d'une œuvre.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de l'audiovisuel portant un projet de fiction et/ou en recherche de financement.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques et des exemples pratiques. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive.

30 minutes de gestion personnalisées basées sur des questions réponses individuelles incluses.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuille de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Anne Santa Maria**, après un parcours en tant que conseillère de programme pour TF1 et productrice de fiction TF1 Productions, Fremantle Media, Newen est aujourd'hui consultante en stratégie de contenu auprès de différents acteurs du marché de l'audiovisuel (MIPTV, Warner TV France, producteurs indépendants, etc.) et contribue régulièrement à international à des festivals et des marchés en tant que conférencière.

## OBJECTIFS

- Maîtriser les différentes dépenses par étapes dans la durée de la production d'une œuvre de fiction
- Relier son projet éditorial à sa faisabilité budgétaire
- Identifier les mécanismes des aides et des fonds de soutiens aux différentes étapes de la production
- Maîtriser l'élaboration d'un plan de financement en réponse à son budget

## Programme

(9h - 13h)

### Maîtriser les différentes dépenses par étapes dans la durée de la production d'une œuvre de fiction :

- Le développement
- La vente à un diffuseur, une plateforme
- La préparation et l'élaboration des équipes artistiques et techniques
- Le tournage : suivi des équipes de production
- La postproduction et la livraison

### Relier son projet éditorial à sa faisabilité budgétaire :

- Le devis CNC, la convention collective de la production audiovisuelle
- Les postes artistiques du devis : acquisition de droits et spécificités de rémunération des droits
- Repérer les grandes lignes des moyens techniques et des besoins de personnels: gérer le plan travail et établir un coût de production
- Repérer des leviers de négociation dans un devis

(14h30 - 17h30)

### Identifier les mécanismes des aides et des fonds de soutiens aux différentes étapes de la production :

- Le calcul du COSIP, les aides sélectives, automatiques
- Repérer et répondre aux différentes aides institutionnelles et professionnelles
- Organiser son rendu de comptes

### Maîtriser l'élaboration d'un plan de financement en réponse à son budget :

- Le devis estimatif, la marge du producteur
- Le montage financier
- Évaluation des risques, des responsabilités et des recettes.

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :  
Tél : 01 43 55 00 40 ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

# Marketing des médias : Tour d'horizon du marché et des OTT pour optimiser la distribution de son contenu

## OBJECTIF

Une formation pour s'informer des dernières tendances dans le marketing des médias et pouvoir optimiser la distribution de son contenu sur les nouvelles plateformes OTT et le digital.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.

Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets.

Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Rémi TERESZKIEWICZ**, Président de Miluna Productions & Consulting, CEO de BETA SERIES

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

150 euros HT la journée.

## OBJECTIFS

- Décrypter la distribution des contenus sur ce paysage audiovisuel en pleine mutation : usages des consommateurs, fonctionnement et stratégie des acteurs historiques et nouveaux entrants, modèles économiques, innovation et opportunités

• Avoir une compréhension plus spécifique des nouveaux modèles développés par les GAFAANS (publicité, production des séries, business modèle OTT)

• Donner des solutions pour optimiser la distribution et la promotion de ses contenus au travers d'études de cas concrètes

• Avoir un éclairage européen sur ces sujets pour partager des best practices et comprendre nos marchés voisins

## MATINÉE (10h - 13h)

- Etat des lieux du marché audiovisuel français 2020, enjeux technologiques, impact des nouveaux usages et de la crise ; benchmark européen ;
- Analyse par segment (production européenne et américaine, distribution en salle, segment « home entertainment », télévision – free & pay, telcos et acteurs « OTT ») : modèles économiques historiques et nouvelles opportunités, stratégies des acteurs (historiques et nouveaux entrants) et perspectives post-crise.

## APRÈS-MIDI (14h30 - 18h)

- Stratégies et tactiques marketing des GAFAANS ; cas concrets sur tous les acteurs avec un focus sur les séries TV
- Point sur la data et ses réels usages, comment toucher son audience en «B2C» avec les plateformes OTT
- Les solutions pour optimiser la distribution de ses contenus : actions marketing de la stratégie à l'opérationnel

# Développer son trafic avec le bon référencement (SEO SEA SMO)

## OBJECTIF

Comprendre le référencement et savoir maîtriser les principes du référencement sur le web pour l'appliquer sur ses propres sujets.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel qui souhaite obtenir plus de visibilité sur internet. Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

### Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr  
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

2 journées de 6 heures.

## TARIF

625 euros HT la journée.

## OBJECTIFS

- Distinguer les différences entre référencement naturel, payant et médias sociaux.
- Maîtriser les fondamentaux du SEO, SEA et SMO.
- Être en mesure d'établir une stratégie de référencement pour son entreprise.

## JOUR 1

### (10h - 13h) INTRODUCTION

- Minute vocabulaire sur le SEM
- Les différences et complémentarité des techniques
- Comprendre les enjeux du référencement

### LES FONDAMENTAUX DU SEO

- Définir et trouver les meilleurs mots clés
- Optimiser l'arborescence de son site
- Optimiser ses URL pour le référencement
- Être visible grâce au balisage sémantique
- Optimiser son contenu éditorial
- Rédiger pour le SEO
- Les outils pour aller plus loin

### (14h30 - 18h) CRÉER DES CAMPAGNES SEA

- En savoir plus sur Google Adwords : créer ses annonces et groupes d'annonces
- Connaître Google AdSense
- Les enchères et systèmes de monétisations : CPA, CPC, CPM, CPL...
- Panorama des différentes campagnes possibles
- Optimiser ses campagnes grâce aux mots clés
- Planifier ses campagnes grâce à Adwords Keyword Planner

## JOUR 2

### (10h - 13h) RENFORCER SA STRATÉGIE SMO POUR GÉNÉRER DU TRAFIC

- Google My Business, à quoi ça sert ?
- Focus sur Pinterest et son référencement
- Facebook, LinkedIn, Instagram, quel usage en faire ?
- Relayer mon contenu sur les réseaux sociaux

### (14h30 - 18h) ÉTABLIR SA STRATÉGIE D'ENTREPRISE

- Définir quel levier est le plus efficace pour mon entreprise
- Quel budget dois-je y consacrer ?

# Maitriser et gérer sa e-réputation

## OBJECTIF

Exposer les notions et concepts de base de l'e-réputation et de l'identité numérique. La formation aborde l'ensemble des étapes du processus de gestion de sa e-réputation, de la conception à la mise en œuvre opérationnelle. L'ensemble de ces éléments sera illustré par des exemples et des études de cas.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel qui souhaite gérer sa propre réputation sur Internet.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

### Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr  
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

2 journées de 6 heures.

## TARIF

1.250 euros HT

## OBJECTIFS

- Effectuer un diagnostic de sa présence en ligne ;
- Définir une stratégie et déterminer ses cibles ;
- Connaître les outils permettant de développer sa visibilité sur internet ;
- Construire, optimiser et entretenir sa marque personnelle sur le web ;
- Dynamiser sa présence digitale ;
- Travailler son image personnelle / celle de son entreprise sur LinkedIn ;
- Optimiser son profil personnel/ en assurer la promotion.

## JOUR 1

### Introduction à l'étude de l'identité numérique et de l'e-réputation

- risques liés au mélange vie privée / vie professionnelle,
- marque employeur et recrutement 2.0

### Evaluation et défense de sa présence sur internet

- audit,
- sécurisation,
- points juridiques de la défense numérique,
- veille sur son nom et sa marque

## JOUR 2

### Préparation de son plan d'action 2.0

- bilan professionnel,
- cible et influenceurs,
- stratégie 2.0, biographie,
- choix des outils adaptés)

### Outils de gestion de sa e-réputation

- utilisation des réseaux sociaux,
- prise de parole sur le web,
- e-portfolio, carte de visite 2.0,
- sites de partage de contenu,
- identité numérique globale)

### Construction d'une stratégie social media sur LinkedIn

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :  
Tél : 01 43 55 00 40 ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

# Formation Google Adwords (SEA) Initiation+Approfondissement



## OBJECTIF

Savoir créer une campagne Adwords et l'optimiser.  
Comprendre les notions avancées de référencement payant afin d'être capable de créer, de gérer et d'optimiser les différents types de campagnes Adwords.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Communiquants, Webmasters, Chef de projet, Assistant E-Marketing.  
Pré-requis : Maîtrise de base du web et connaissance minimale du référencement

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de

## INTERVENANTS

### Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr  
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

2 journées de 6 heures.

## TARIF

1.250 euros HT

## OBJECTIFS

- Savoir paramétrer un compte Google Ads (AdWords)
- Définir le plan des campagnes et un budget
- Comprendre les enjeux du score de qualité
- Savoir créer une campagne de A à Z.

## JOUR 1

### Introduction

- Historique de Google
- Présentation du cours

### Découvrir Adwords

- Principes de fonctionnement
- Description des annonces
- Enjeux et intérêts

### Créer 1 campagne Adwords Search

- Les paramètres de la campagne
- Définir les zones géographiques
- Sélectionner les supports
- Déterminer son budget quotidien
- Planifier la campagne
- Créer son premier groupe d'annonce
- Définir son enchère

### Créer ses annonces

- Les règles de base
- Critères d'amélioration (taux clic)
- Optimisation de ses annonces
- Erreurs courantes

### Utiliser une méthodologie

- Définir sa cible
- Lister les mots clefs
- Créer ses annonces
- Évaluer les résultats

## JOUR 2

### Créer des annonces vidéos

- Différents formats
- Les supports
- Outil de création

### Bibliothèques partagées

- Définir des mots clefs à exclure

### Utiliser les Outils d'Adwords

- Générateurs de mots clefs
- Outil de prévisualisation
- Opportunités
- Autres outils

### Appréhender le Remarketing

- Principes de fonctionnement
- Création d'audience
- 

### Organiser sa campagne Adwords

- Structure de campagne et choix des mots clés
- Focus : le ciblage large modifié
- Paramètres de campagne
- Paramètres d'annonces
- Budget partagé
- Les extensions de liens annexes
- Stratégie de marque

### Bien comprendre Display

- Paramètres d'annonces Display
- Méthodes de ciblage Display

### Les optimisations avancées

- Annonces dynamiques

### Bien comprendre le Remarketing

### Utiliser Adwords Editor

- Organisation des campagnes

### Découvrir Bing Ads

### Mettre en oeuvre vos campagnes

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :  
Tél : 01 43 55 00 40 ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

# Les fondamentaux du Référencement Naturel (SEO)

## OBJECTIF

Comprendre le fonctionnement du référencement naturel.  
Maîtriser les différentes étapes d'un projet de référencement.  
Connaître les outils à utiliser et suivre ses résultats.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cette formation, sur le référencement s'adresse à tout professionnel qui veut optimiser le référencement de ses sites et services sur internet.  
Pré-requis : Connaissance de l'outil Internet, notions de communication et d'HTML.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de

## INTERVENANTS

### Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr  
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

625 euros HT

## OBJECTIFS

- Pouvoir utiliser le référencement naturel comme levier d'acquisition de visiteurs, leads ou clients
- Comprendre et intégrer les algorithmes des moteurs de recherche, leurs fonctionnements et les adaptations nécessaires du site à ces algorithmes
- Etre capable de bâtir une stratégie de liens efficace
- Maîtriser les principaux outils de SEO et ses concepts tels que la longue traîne, la densité des mots clé, le link baiting ou le page rank
- Savoir analyser le trafic et les conversions
- Savoir écrire pour le Web et diffuser son contenu dans une optique de création d'expériences client et de partage sur les réseaux sociaux

## Programme

*Pendant cette journée de formation, notre expert en SEO partagera ses connaissances approfondies du référencement naturel avec vous. De l'élaboration de votre stratégie SEO, aux pénalités Google en passant par l'optimisation du contenu de votre site, nous vous proposons une formation complète et de qualité pour vous apporter les meilleures connaissances.*

- **Introduction**
- **Les moteurs de recherche**
- **Construire une stratégie SEO**
- **Optimiser la structure du site**
- **Optimiser le contenu du site**
- **L'indexation du site Internet**
- **Le netlinking**
- **Les pénalités de Google**
- **Pour aller plus loin**
- **Conclusion**

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :  
Tél : 01 43 55 00 40 ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

# Formation « Stratégie sur les Réseaux Sociaux » (Facebook, LinkedIn, Instagram...)



## OBJECTIF

L'utilisation professionnelle de Facebook, Twitter, Instagram ou encore LinkedIn ne se fait pas de la même façon qu'une utilisation personnelle. Vous découvrirez également comment faire de la publicité sur les réseaux sociaux pour accroître votre communauté et votre visibilité.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cette formation, sur le référencement s'adresse à tout professionnel qui souhaite communiquer sur internet. Pré-requis : Connaissance de l'outil Internet, notions de communication et d'HTML.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

### Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr  
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

## OBJECTIFS

- Utiliser les statistiques visibles des différents services pour développer sa présence.
- Les meilleures applis et services pour quel usage.
- Astuces avancées.
- Objectifs des publicités Facebook, LinkedIn, «Twitter», Instagram, ...
- Audiences personnalisées et segmentées.
- Cas pratiques analysés.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

2 journée de 6 heures.

## TARIF

1.250 euros HT

### Jour 1

#### Stratégies et tactiques

- Quels sont les objectifs ?
- KPIs et drivers pour les médias sociaux
- Définir une identité et territoires de marque
- Les différents types de communautés
- Modèle de stratégie de contenu 360° + calendrier

#### Facebook pour les marques

- Comment développer l'audience de sa page ?
- Étude de cas : 10 bonnes pratiques
- Socialiser son site web avec Facebook

#### Marketing de l'image avec Instagram

- Fonctionnalités avancées
- Développer l'audience de son profil «marque»
- 10 bonnes pratiques
- 

#### Marketing 360° avec les médias sociaux

- Favoriser les réflexes de type «UGC»
- Utilisation experte des hashtags
- Les outils de suivi des tendances
- Lancer une campagne virale sur les médias sociaux
- Cas pratique : promouvoir un jeu ou un concours «multiplateforme»

### Jour 2

#### Optimiser sa présence sur Twitter

- Éléments avancés de la page
- Faire de la relation presse digitale avec Twitter
- Les tweets en 20 bonnes pratiques
- Utiliser les statistiques «Twitter»
- Objectifs des publicités «Twitter»
- Audiences personnalisées avec Twitter

#### LinkedIn : stratégies et tactiques

- Optimisation avancée des profils
- Gérer les préférences LinkedIn
- Savoir publier sur LinkedIn
- Éléments indispensables à une page entreprise

#### Snapchat : nouveau idéal pour les marquess

- Zoom sur les fonctionnalités avancées
- Développer son compte Snapchat
- Discover : les médias arrivent sur Snapchat
- Publicité et opérations de communication

#### Optimiser une chaîne YouTube

- Optimiser une chaîne YouTube
- Paramètres avancés de la chaîne YouTube
- Gestion des vidéos, des «Playlists», etc.
- Optimisation des vidéos pour le SEO

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :  
Tél : 01 43 55 00 40 ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

# Maitriser les fondements de Google Analytics

## OBJECTIF

Comprendre le fonctionnement de Google Analytics pour son site ou son service.  
Savoir lire les résultats, les interpréter et mettre en place le plan d'action relatif aux résultats.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cette formation, sur le référencement s'adresse à tout professionnel qui veut optimiser le référencement de ses sites et services sur internet.  
Pré-requis : Connaissance de l'outil Internet, notions de communication et d'HTML.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux journées de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de

## INTERVENANTS

### Jérémy Rigoulat

Fondateur de Voltee.fr  
Expert Web et Marketing Digital. Référent digital capable d'identifier et d'accompagner la création de solutions numériques au sein de structures : création de sites web, mise en place de solutions e-commerce, publicité en ligne (webmarketing), outils d'optimisation de la production dans le cloud et maintenance.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

625 euros HT

## OBJECTIFS

- Comprendre les fondamentaux de la mesure site-centric : méthodologie utilisée, limite des données, les principales fonctionnalités de Google Analytics
- Savoir paramétrer l'outil pour collecter les bons indicateurs
- Acquérir une vision globale des outils de mesure sur Internet
- Comprendre les complémentarités avec Google Analytics
- Utiliser ce dernier pour optimiser son site et ses campagnes Internet
- Connaitre et maîtriser les outils qui permettront d'analyser efficacement chaque levier de trafic sur Internet

## Programme

- **Google Analytics, pour quoi faire ?**
- **Configuration, organisation, interfaces...**
- **Comprendre les indicateurs fondamentaux**
- **Comprendre et configurer des objectifs de conversion.**
- **Comprendre et configurer des segments d'audience.**
- **Découvrir des fonctionnalités « cachées » très utiles.**
- **Mesurer les sources de trafic (campagne, email, social, partenaire...)**
- **Analyses de l'Audience : Quelle est la nature et structure de l'audience ?**
- **Analyses de l'Acquisition : Quelles sont les performances des sources de trafic ?**
- **Analyses du Comportement : Quel est l'engagement des utilisateurs ?**
- **Analyses des Conversions : Quels sont les résultats du site ?**
- **Créer et partager un tableau de bord personnalisé.**

# Analyse et gestion financière générale module 1

## OBJECTIF

Mise en place d'un service contrôle de gestion adapté à votre activité. Les outils aides et supports.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

comptables, chef comptable, raf, daf, manager dirigeant

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation .

## SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation de l'intervenant.

## INTERVENANTS

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

625 euros HT

## OBJECTIFS

Comprendre votre périmètre d'activité, pouvoir faire un reporting efficace d'analyse de la société.

### Jour 1

#### (10h - 13h)

- définition du contrôle de gestion, base et évolution
- technique d'approche de mise en place d'un service d'analyse de gestion ; ressource, force et qualités requises
- performer le support technique (logiciels comptables, fichiers excel etc...)

#### (14h30 - 17h30)

- reporting efficace : comment gagner en temps et en efficacité
- fréquence et usage : comment regrouper efficacement l'information
- tableaux de bord, BP, tableau de trésorerie : définition générale

# Analyse et gestion financière générale module2 (avec mise en place d'outils)

## OBJECTIF

Mise en place d'un service contrôle de gestion adapté à votre activité. Les outils aides et supports.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

comptables, chef comptable, raf, daf, manager dirigeant

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation .

## SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation de l'intervenant.

## INTERVENANTS

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

2 journée de 6 heures.

## TARIF

1.250 euros HT

## OBJECTIFS

Ce module de formation complète celui intitulé « Analyse et gestion financière générale » par 2 journées : mise en place contrôle de gestion avec tableaux de bord, trésorerie et Business Plan.

Comprendre votre périmètre d'activité, pouvoir faire un reporting efficace d'analyse de la société.

### Jour 1

#### (10h - 13h)

- définition du contrôle de gestion, base et évolution
- technique d'approche de mise en place d'un service d'analyse de gestion ; ressource, force et qualités requises
- performer le support technique (logiciels comptables, fichiers excel etc...)

#### (14h30 - 17h30)

- reporting efficace : comment gagner en temps et en efficacité
- fréquence et usage : comment regrouper efficacement l'information
- tableaux de bord, BP, tableau de trésorerie : définition générale

### Jour 2

#### (10h - 13h)

- comment trouver l'information fiable, la fréquence de mise à jour
- le tableau de bord : outil de pilotage
- analyse des données : comment réagir

#### (14h30 - 17h30)

- tableaux de bord et bilans/CR
- préparation du budget frais fixes (frais généraux) ou trouver l'information, comment la traiter ?
- exploiter votre BP avec la projection business

### Jour 3

#### (10h - 13h)

- préparation du budget frais fixes (frais généraux) ou trouver l'information, comment la traiter ?
- exploiter votre BP avec la projection business

#### (14h30 - 17h30)

- élaboration d'une maquette de trésorerie idéale
- comment vérifier le cash avec le budget et l'activité ?

## **OBJECTIF**

Savoir lire un bilan et un compte de résultat et pouvoir comprendre les données de chaque rubrique.

## **PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS**

service financier, dirigeant d'entreprise.

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation .explications détaillés avec exemples tout au long du module . Analyse de situations.

## **SUIVI & ÉVALUATIONS**

envoi de la présentation de l'intervenant.

## **INTERVENANTS**

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## **DATE**

(à déterminer)

## **DURÉE**

1 journée de 6 heures.

## **TARIF**

1.250 euros HT

## **OBJECTIFS**

Ce module de formation va permettre la lecture de bilans et autres documents comptables qui y sont rattachés via des, analyses de situations réelles.

Elle va également permettre de comparer des données et de savoir trouver les points de force et faiblesses.

## **Programme** (10h - 13h)

- Bilans et CR présentation rapide : synthèse
- approche de l'outil comptable, plans, analytique
- une information, un code, une analyse possible

## **(14h30 - 17h30)**

- Les pièges de lecture rapide
- comment croiser les données et comprendre le Bilan et le CR
- audit et analyse des états financiers : les leviers

## OBJECTIF

Mettre en place des tableaux de bord pour comprendre et piloter votre entreprise.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Service comptable et financier, manager dirigeant, chef de service.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation de l'intervenant.

## INTERVENANTS

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

1.250 euros HT

## OBJECTIFS

Ce module de formation va permettre de définir vos outils et ce qui vous servira d'indicateurs pour piloter et comprendre votre activité.

Savoir demander les informations et feedback pour exploiter des données fiables et contrôler

## Jour 1

### (10h - 13h)

- que peut on trouver dans un tableau de bord : définition des besoins essentiels
- comment trouver l'information fiable, la fréquence de mise à jour
- le tableau de bord : outil de pilotage

### (14h30 - 17h30)

- analyse des données : comment réagir
- tableaux de bord et bilans/CR
- le BP, le tableau de bord, le CR : comment réunir et réconcilier les services ?

# La finance pour non-financiers

## OBJECTIF

Les opérations financières : analyse des flux financiers leviers et forces.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

RAF, DAF, service comptable et cadre dirigeant.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant.

## INTERVENANTS

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

1.250 euros HT

## OBJECTIFS

Pouvoir mettre en place des leviers cash de base.

Gagner en efficacité et optimiser votre comptabilité.

## Programme

### (10h - 13h)

- Définition des actions possibles, tous secteurs confondus
- Vos outils et services externes : analyse du périmètre de recouvrement de créance

### (14h30 - 17h30)

- Dailly et cession de créances : étude des coûts et gains
- Subventions, levées de fonds : les partenaires possibles
- Autres possibilités : études du périmètre audiovisuel

# Rédaction d'un Business Plan

## **OBJECTIF**

Réaliser son Business plan.

## **PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS**

Service comptabilité, finance ou dirigeant, un ordinateur muni d'excel.  
Pré-requis : Connaissance ou suivi du Module 1 Excel

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

Une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation .Matinée consacrée à la compréhension du BP, après midi à la mise en pratique.

## **SUIVI & ÉVALUATIONS**

envoi de la présentation durant la formation, transferts de fichiers d'études adaptées tout au long de la journée.

## **INTERVENANTS**

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## **DATE**

(à déterminer)

## **DURÉE**

1 journée de 6 heures.

## **TARIF**

1.250 euros HT

## **OBJECTIFS**

Ce module de formation va permettre pouvoir préparer son Business Plan et le moduler en fonction des fluctuations d'activité.

## **Programme**

### **(10h - 13h)**

- définition des centres de couts et de l'activité de l'entreprise
- comprendre l'activité et les outils et plans comptables
- etudes cas : analyse d'une société type

### **(14h30 - 17h30)**

- à l'aide de supports communiqués tout au long de l'après midi préparation de votre bp
- préparation du budget frais fixes (frais généraux) ou trouver l'information, comment la traiter ?
- exploiter votre BP avec la projection business

# Monter une coproduction internationale aux USA

## **OBJECTIF**

Monter une coproduction aux usa: quels sont les étapes, droits et obligations du côté de la finance.

## **PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS**

charges ou directeurs de productions, raf, daf, cadre dirigeants.

## **MODALITÉS PÉDAGOGIQUES**

une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation.

## **SUIVI & ÉVALUATIONS**

envoi de la présentation de l'intervenant.

## **INTERVENANTS**

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## **DATE**

(à déterminer)

## **DURÉE**

1 journée de 6 heures.

## **TARIF**

1.250 euros HT

## **OBJECTIFS**

Préparer une coproduction aux USA tout en respectant les règles du droit américain et du droit français.

Les étapes d'une coproduction, les particularités de l'environnement aux USA.

## **Programme**

### **(10h - 13h)**

- les co productions : vos devoirs et obligations : les termes du contrat de base : quelques notions juridiques
- vos interlocuteurs locaux : répartition des rôles et missions

### **(14h30 - 17h30)**

- réaliser le budget et le coût : vos comptes multi devises
- les étapes indispensables administratives
- les points de veille, sécuriser votre production

# Comprendre les règles des contrats de la production aux USA

## OBJECTIF

Les opérations financières : analyse des flux financiers leviers et forces.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

RAF, DAF, service comptable et cadre dirigeant.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne avec partage d'écran, le support est communiqué tout au long de la formation.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant.

## INTERVENANTS

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

1.250 euros HT

## OBJECTIFS

Pouvoir mettre en place des leviers cash de base.

Gagner en efficacité et optimiser votre comptabilité.

## Programme

### (10h - 13h)

- Définition des actions possibles, tous secteurs confondus
- Vos outils et services externes : analyse du périmètre de recouvrement de créance

### (14h30 - 17h30)

- Dailly et cession de créances : étude des coûts et gains
- Subventions, levées de fonds : les partenaires possibles
- Autres possibilités : études du périmètre audiovisuel

# Savoir bien gérer sa trésorerie

## OBJECTIF

Pouvoir gérer sa trésorerie, mettre en place un cash flow.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

toute personne souhaitant mettre en place un suivi de trésorerie ou en comprendre le fonctionnement. Avoir un eveil au support Excel (suivre module correspondant).

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne qui permet de mettre en place sur Excel une maquette aboutie de cash flow. le support est communiqué tout au long de la formation.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

625 euros HT

## OBJECTIFS

- Comprendre les principe d'une trésorerie saine.
- Les meilleures pratiques pour prévenir d'un risque.
- La notion de budget / forecast.
- La gestion et l'analyse court - moyen - long terme.

## Jour 1

### (10h - 13h) Gestion de la Trésorerie

- Révision des basiques Excel
- Quels sont les besoins et les réponses d'un outils de trésorerie ?
- Quels sont les services support pour réaliser votre plan de trésorerie ?

### (14h30 - 17h30) Applications pratiques

- Elaboration d'une maquette de trésorerie idéale
- Comment vérifier le cash avec le budget et l'activité ?

# Developper les performances avec Microsoft Excel (Module 1)

## OBJECTIF

Développer le potentiel d'information sur Microsoft Excel, raccourcir les délais et gagner en fiabilité.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

tout utilisateur qui souhaite utiliser Excel. Matériel indispensable : un ordinateur avec Excel.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Etudes de cas concrets adaptés au secteur audiovisuel. La formation se déroule en 2 étapes :

Matinée centrée sur les utilisations de base. Après midi à développer des techniques et utilisations de formules adaptées : somme.si.ens somme prod, recherchev, rechercheh, bdsomme, nb etc...

## SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation durant la formation, transferts de fichiers d'études adaptées tout au long de la journée

## INTERVENANTS

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

950 euros HT

## OBJECTIFS

- Créer ses propres tableaux ressources d'information, tout en utilisant des données externes
- Partir avec des tableaux clé en main adaptés avec son activité et ses besoins

## Programme

### (10h - 13h)

- Présentation du logiciel, quelques formules de base automatiques
- Utilisation et formation au langage outils : étude du menu et des possibilités d'Excel
- Préparation de quelques tableaux et bases pour utilisation des tableaux croisés dynamiques (TCD)

### (14h30 - 17h30)

- Révision des basiques, formules, TCD (abordé en matinée)
- Utilisation des formules et astuces pour réaliser un suivi de prod et rendu de compte
- Utilisation de formules « dates » pour réaliser un tableau de trésorerie, des écritures d'inventaire

# Developper les performances Microsoft Excel Préparer des maquettes de travail (module 2)



## OBJECTIF

Utiliser Excel pour centraliser les données, et synthétiser l'information..

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Service comptabilité, gestion, finance:  
Avoir suivi la formation module 1.  
Matériel indispensable : un ordinateur avec Excel.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Etudes de cas concrets à l'aide de supports adaptés au secteur d'activité.  
Lecture de supports txt, transposition pour utilisation en base de donnée, croisement de plusieurs bases pour analyse.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

envoi de la présentation durant la formation, transferts de fichiers d'études adaptées tout au long de la journée.

## INTERVENANTS

**Céline de Bellis**, coach professionnelle, manager de transition, DAF.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

950 euros HT

## OBJECTIFS

- Créer ses propres tableaux ressources d'information, tout en utilisant des données externes.
- Partir avec des tableaux clé en main adaptés avec son activité et ses besoins.

## Programme

### (10h - 13h)

- Révision des prérequis
- Retranscription et analyse de bases «alien» pour restructuration sur excel
- Préparation d'une base exploitable pour analyse CR, bilan : mise en place de tables de correspondance

### (14h30 - 17h30)

- Révision des basiques, formules, TCD (abordé en matinée)
- Utilisation des formules et astuces pour réaliser un suivi de prod et rendu de compte
- Utilisation de formules « dates » pour réaliser un tableau de trésorerie, des écritures d'inventaire

# Comment exploiter l'œuvre audiovisuelle ?

Grands principes du droit d'auteur et du droit à l'image dans l'audiovisuel



**MEDIA FACULTY**

## OBJECTIF

Une formation juridique pour acquérir les connaissances utiles pour protéger les créations audiovisuelles et savoir comment négocier et sécuriser l'exploitation de l'œuvre audiovisuelle.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur des industries culturelles et créatives telles que l'audiovisuel, le gaming, le numérique, la culture (Directeur de production, Game Producer, Marketing, Dirigeant, etc.). Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques et pratiques à l'appui de retour d'expérience concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive. 30mn de gestion personnalisée incluse.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

**Camille DOMANGE,**  
Avocat à la Cour et Fondateur du Cabinet CDO (Ex-Endemo|Shine / Ministère de la Culture et de la Communication)

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

1.250 euros HT

## OBJECTIFS

- Cerner le cadre juridique de la protection des créations audiovisuelles
- Comprendre le cadre juridique du droit à l'image
- Sécuriser le cadre d'exploitation de l'œuvre audiovisuelle
- Négocier son contrat avec un diffuseur

## Programme

(10h - 13h)

### Cerner le cadre juridique de la protection des créations intellectuelles audiovisuelles

- Identifier une œuvre protégeable
- La titularité des droits d'auteur
- Les droits voisins du droit d'auteur : artiste interprète, producteur de phonogramme et de vidéogramme et entreprises audiovisuelles
- Les prérogatives conférées par le droit d'auteur
- Étude de cas : la protection du format audiovisuel à travers l'analyse de la jurisprudence récente

### Cerner le cadre juridique du droit à l'image

- La notion de droit à l'image et du droit au respect de la vie privée
- Réaliser des captations audiovisuelles
- Connaître les conditions de diffusion de brefs extraits
- Droit à l'image des biens mobiliers et immobiliers

(14h30 - 17h30)

### Sécuriser l'exploitation directe de l'œuvre audiovisuelle

- Les conditions de cession : formalisme, étendue des droits cédés, destination, durée de la cession et lieu d'exploitation des droits
- La rémunération de l'auteur
- La garantie de jouissance paisible
- Optimiser la protection de l'œuvre audiovisuelle

### Négocier le cadre d'exploitation de l'œuvre audiovisuelle

- Distinction entre le régime du droit de diffusion et du droit d'exploitation audiovisuelle
- Etablir une stratégie de négociation et négocier les conditions essentielles de vente et d'exploitation de l'œuvre audiovisuelle
- Les clauses clés des contrats avec les diffuseurs

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :  
Tél : 01 43 55 00 40 ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

## OBJECTIF

---

Une formation sur mesure pour perfectionner son anglais et maîtriser le vocabulaire propre au monde de l'audiovisuel.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

---

Formation ouverte à tout professionnel travaillant dans le secteur de la culture, des médias et du numérique.  
La formation peut-être individuelle ou groupée.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

---

Accompagnement par un coach pendant un nombre d'heures estimé au démarrage.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

---

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTS

---

**Laura LEMENS BOY**, Dirigeante de LCB Medias & Marketing Ltd.

## OBJECTIFS

---

- Maîtriser le lexique professionnel propre au secteur des médias (digital, audiovisuel ou encore cinéma, selon la requête) ;
- S'exprimer avec aisance en langue anglaise dans un contexte de travail.

## DURÉE

---

Etablie suite à un entretien préliminaire, en fonction du niveau et des besoins.

## TARIF

---

Sur devis.

## PROGRAMME

---

*Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.*

- Apprentissage du vocabulaire spécifique à différentes situations professionnelles (conference calls, présentations, entretiens, réunions, etc.) ;
- Travail sur la compréhension des interlocuteurs à l'oral ainsi que des textes écrits ;
- Travail sur la fluidité de l'expression, et notamment sur l'appréhension des accents anglais et américain ;
- Simulations d'échanges.

# TOP™ « The Science Of Negotiation » Effective Persuasion Accelerators - Module A

## OBJECTIF

In this session, you will learn the most important keys that lead human interactions, and how to move smoothly from the initial conversation with a total stranger (your prospect) to the Closing.  
This will boost your success in getting your desired results..

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Professionals from all industries - who work with people, face-to-face or remotely, and need to convince them to take a desired action, such as buy a product / idea / service / agree / disagree etc.  
Language : English

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Three-hour on-line training that takes you through the brain's neuroscience rational of the TOPTM method, explains you what you should avoid during a negotiation situation - and - what are the 'magical' technics you should use.  
The platform to be used is one of the well-known on-line-conference tools - which will enable to hold an interactive session, where questions can be answered in real-time.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Slides and material of the presentation will be sent to participants.

Les Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## Programme

*Business transactions occur between people, human beings.*

*In this session, you will learn the most important keys that lead human interactions, and how to move smoothly from the initial conversation with a total stranger (your prospect) to the Closing.*

*This will boost your success in getting your desired results.*

*These principles are based on scientific, academic research of the Human brain's neuroscience, coupled with practical field experience of Persuasion leaders- and are being packaged in a practical, easy-to-understand and easy-to-implement methods and technics.*

### In the Agenda :

- How reliable are "Facts"? based on the human neuroscience and psychology
- Influence acceleration methods
- Drivers for action
- Instant rapport generation
- Storytelling

## INTERVENANTS

### Alon LAOR,

Co-founder of CXP Consulting, is an expert in complex business negotiations taking place in international environments.  
Alon held senior executive positions both at global Hi-Tech giants (DEC/Compaq/HP/Comverse/Infosys) as well as startups (leading some to IPO or acquisitions).  
Alon has created the TOP™ (Technics Of Persuasion), program which helps professionals from a broad range of sectors to successfully achieve their objectives.

## OBJECTIFS

- Learn how to instantly create rapport and trust
- Understand the proven, effective approach to generate a winning negotiation attitude
- Learn effective communication methods
- Master the TOP™ influence technics
- Boost your closing rate and business performance

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1/2 journée de 3 heures.

## TARIF

625 euros HT

# TOP™ « The Science Of Negotiation »

## Power Words



### OBJECTIF

In this session, you will learn the most important keys that lead human interactions, and how to move smoothly from the initial conversation with a total stranger (your prospect) to the Closing.  
This will boost your success in getting your desired results..

### PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Professionals from all industries - who work with people, face-to-face or remotely, and need to convince them to take a desired action, such as buy a product / idea / service / agree / disagree etc.  
Language : English

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Three-hour on-line training that takes you through the brain's neuroscience rational of the TOPTM method, explains you what you should avoid during a negotiation situation - and - what are the 'magical' technics you should use.  
The platform to be used is one of the well-known on-line-conference tools - which will enable to hold an interactive session, where questions can be answered in real-time.

### SUIVI & ÉVALUATIONS

Slides and material of the presentation will be sent to participants.

Les Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

### Programme

*You normally have short time to communicate your message, so it is vital to use the right words that help drive people toward your goal.*

*Unfortunately, words can be translated and understood in different ways, hence - it is important to use the effective, power words that impact the brain to make the desired impact.*

*Have you ever wondered how Mentalists and publicity copywriters convince their audience to act the way they want them to?*

*In this section, you will learn magical words -based on Neuroscience and field experience, which will make your negotiation much easier, and will help you influence your audience in a smooth, transparent way.*

#### In the Agenda :

- Power talk - how to talk in an authoritative , yet, trustworthy and amicable fashion
- How to influence through active Listening
- The power of words:
  - *How to get the "YES"*
  - *Words to Avoid vs. Magical words to use*
  - *Phrases to avoid vs. Power phrases to use*
- Planting thoughts overview (& Hidden commands)
- Storytelling

### INTERVENANTS

#### Alon LAOR,

Co-founder of CXP Consulting, is an expert in complex business negotiations taking place in international environments.  
Alon held senior executive positions both at global Hi-Tech giants (DEC/Compaq/HP/Comverse/Infosys) as well as startups (leading some to IPO or acquisitions).  
Alon has created the TOP™ (Technics Of Persuasion), program which helps professionals from a broad range of sectors to successfully achieve their objectives.

### OBJECTIFS

- Master negotiation conversation
- Develop a "Mentalist" approach to influential conversation
- Predict what customers will say, before they actually say it
- Shorten significantly the sales cycle, and accelerate the time to "Yes"
- Know how to convey a trustful message and prevent difficult objections
- Increase dramatically your closing success rate, while cutting-down your time and resource investment in the negotiation

### DATE

(à déterminer)

### DURÉE

1/2 journée de 3 heures.

### TARIF

625 euros HT

# TOP™ « The Science Of Negotiation »

## Negotiation - Getting the Upper hand / Mentalists' technics



THE  
MEDIA FACULTY

### OBJECTIF

In this session, you will learn the most important keys that lead human interactions, and how to move smoothly from the initial conversation with a total stranger (your prospect) to the Closing.  
This will boost your success in getting your desired results..

### PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Professionals from all industries - who work with people, face-to-face or remotely, and need to convince them to take a desired action, such as buy a product / idea / service / agree / disagree etc.  
Language : English

### MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Three-hour on-line training that takes you through the brain's neuroscience rational of the TOP™ method, explains you what you should avoid during a negotiation situation - and - what are the 'magical' technics you should use.

The platform to be used is one of the well-known on-line-conference tools - which will enable to hold an interactive session, where questions can be answered in real-time.

### SUIVI & ÉVALUATIONS

Slides and material of the presentation will be sent to participants.

Les Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

### INTERVENANTS

#### Alon LAOR,

Co-founder of CXP Consulting, is an expert in complex business negotiations taking place in international environments. Alon held senior executive positions both at global Hi-Tech giants (DEC/Compaq/HP/Comverse/Infosys) as well as startups (leading some to IPO or acquisitions). Alon has created the TOP™ (Technics Of Persuasion), program which helps professionals from a broad range of sectors to successfully achieve their objectives.

### OBJECTIFS

Master the science of negotiation, and handle it with ease and comfort to dramatically increase your success rate.

Shorten the time from the first meeting to the closure, and make your customers thanking you for helping them solve their issues by buying your product/service!

### RESUME DE LA FORMATION

*Business transactions are full of obstacles: Unwilling prospects, vicious competition, "fighting" against the unknown - You -like many others- most probably had thought to yourself «How does selling come so naturally to some, but seems so painful, complicated and uneasy to others?».*

*Even those who do not consider themselves as "sales" are actually selling ALL the time: trying to push forward your idea in a meeting, asking a colleague to do something, try to explain why you are late in delivery your task.. This is true in business environment, as well as in your personal interactions.*

*In this challenging, dynamic and ever-changing environment, Objections and oppositions are natural part of the sales process, and sometimes cause a great frustration and discomfort.*

*Well, negotiations and objection management can be as easy as handling a conversation with a friend on a relaxed Saturday night.*

*You can learn how enjoyable it can be, avoid any discomfort -> and make your work highly profitable!*

*You can learn the process of the ultimate sales-machine; embody the right attitude which turns you into a Partner, not a Sales-person.*

*Moreover, you will learn how objections can & should be welcomed, rather than being afraid of them.*

*They represent a great opportunity for you to create separation between you and competitors. Negotiations are full with rejections, but high-performers handle objections, hurdles and rejection in ways that will surprise you.*

- The building-blocks of an effective negotiation process
- Negotiation methods
- Value-based negotiation
- Opposition and Objections
  - \* Get the upper hand - the 'mentalist' way
  - \* Objection handling
    - ◇ Methods
    - ◇ Specific objections, for example:
      - Your price is too high
      - I'd like to think it over
      - I need to check this with others
      - We already have a similar solution
      - ...and any other...
- Framing and Re-framing
- Asking effective questions

Toutes nos formations sont adaptables sur-mesure :  
Tél : 01 43 55 00 40 ou [info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

### Programme

## OBJECTIF

Une formation pour appréhender les mécanismes de la négociation raisonnée «gagnant/gagnant» applicable dans toutes les situations de négociation quel que soit les secteurs. Ces principes de négociation sont adéquats dans des situations professionnelles où les parties ont vocation à se côtoyer sur le long terme. Les accords doivent tenir longtemps.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

tout professionnel travaillant dans tous les secteurs dont celui des médias et le numérique  
Aucun prérequis.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

### Karine Riahi,

Karine Riahi est spécialisée en droit de la propriété intellectuelle. Ses domaines d'intervention couvrent des techniques juridiques ayant trait à la production et à la gestion des créations intellectuelles, et à leur environnement économique.

Elle a développé une approche transversale des enjeux du numérique et des data et traite des questions des données personnelles, des objets connectés et de la domotique. Elle intervient tant en conseil qu'en contentieux et médiation.

Karine Riahi a rapidement créé son premier cabinet, en 1994, puis a intégré KGA en 2008 pour y développer le département IP/ IT, qu'elle a quitté pour fonder SPRING LEGAL.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

625 euros HT

## OBJECTIFS

- Former à une technique de négociation différente de celle de « couper la poire en deux ».
- Cette méthode s'attache au contraire à permettre la compréhension et à l'appréhension juste des intérêts mutuels aux fins d'un résultat qui satisfait les intérêts de chaque partie.
- Méthodologie d'étude préalable de la position et des intérêts adverses.
- Détermination des intérêts et freins réciproques et mutuels.
- Mise en place du résultat de la négociation.

## Programme

### (9h - 13h)

- Le contexte de la Négociation Raisonnée
- L'opportunité ou pas d'une Négociation raisonnée
- Mise en place des règles et critères : séparer les personnes de leurs intérêts
- Comment créer la confiance
- Identification des intérêts des parties : privilégier les intérêts plutôt que les positions
- Comment rester ferme sur ses intérêts et souples sur la manière de les atteindre

### (14h30 - 17h30)

- Arriver à déterminer les intérêts mutuels ?
- Quels sont les éléments à mettre en avant dans la négociation ?
- Pratique de la négociation : les jeux de rôles
- Interchanger ses positions pour se mettre à la place de l'autre
- Comment construire une solution commune
- Finalisation de la négociation : le diable est dans les détails

## OBJECTIF

Une formation pour appréhender les mécanismes de la négociation difficile à partir des principes de la «négociation raisonnée» applicable dans toutes les situations de négociation quel que soit les secteurs.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Tout professionnel travaillant dans tous les secteurs dont celui des médias et le numérique.

Une légère connaissance des principes de la négociation raisonnée. Formation sur une journée théorie et exercices pratiques.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Une journée de formation en ligne comprenant des exposés théoriques ainsi que des études de cas concrets. Les cours sont dispensés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (sondages en temps réel, quizz, et interactions avec les participants).

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

### Karine Riahi,

Karine Riahi est spécialisée en droit de la propriété intellectuelle. Ses domaines d'intervention couvrent des techniques juridiques ayant trait à la production et à la gestion des créations intellectuelles, et à leur environnement économique.

Elle a développé une approche transversale des enjeux du numérique et des data et traite des questions des données personnelles, des objets connectés et de la domotique. Elle intervient tant en conseil qu'en contentieux et médiation.

Karine Riahi a rapidement créé son premier cabinet, en 1994, puis a intégré KGA en 2008 pour y développer le département IP/ IT, qu'elle a quitté pour fonder SPRING LEGAL.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

1 journée de 6 heures.

## TARIF

625 euros HT

## OBJECTIFS

- Identification des comportements de contournement
- Positionnement et solutions face à ces comportements
- Négociation raisonnée et position de repli
- L'intégration des mécanismes de la médiation
- Mise en place du résultat de la négociation

## Programme

### (9h - 13h)

- Rappel des principes de la négociation raisonnée
- Le contexte, identifier les intérêts mutuels
- Anticiper les difficultés de la négociation en reconnaissant rapidement les manœuvres de contournement
- Typologie des profils réfractaires, comment bien identifier les types de profils réfractaires
- Quelle stratégie aux fins de neutraliser les tactiques d'obstructions
- Résister à la manipulation

### (14h30 - 17h30)

- Connaître ses latitudes de négociation : ses meilleures et ses pires solutions de rechange
- Savoir utiliser le savoir ces expertises
- Savoir rester sur son terrain
- Permettre à l'autre de ne pas perdre la face : comment démontrer l'existence d'intérêts mutuels
- Finaliser sa négociation raisonnée

# Perfectionnez votre communication face caméra

## OBJECTIF

Une formation, très utile en télétravail, pour améliorer sa prise de parole face caméra, lors de visio conférence ou de créations de contenus vidéos.

Clés et astuces rendront vos relations digitalisées plus efficaces et d'autant plus agréables !

Grâce à cet atelier pratique, vous vous entraînerez face caméra en recevant du feedback pour améliorer votre impact.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Formation ouverte à tout professionnel souhaitant améliorer sa communication face caméra lors de réunions, entretiens ou production de vidéos.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Deux sessions de formation en ligne, de 2h chacune, alliant partage d'informations et outils applicables immédiatement :

- Partage de références, de conseils concrets et d'exemples inspirants.
- Exercices pratiques face caméra.
- Feedback : regard sur soi, des autres et de l'expert.

Les ateliers sont animés à l'aide d'un partage d'écran sur une plateforme de vidéo conférence interactive (interactions avec les participants, sondages en temps réel, exercices de pitch ou de voix face caméra...)

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Envoi de la présentation de l'intervenant. Feuilles de présence via preuve de connexion à la plateforme. Fiches d'évaluation remises en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation.

## INTERVENANTS

### Florence Sandis,

Florence Sandis est autrice, réalisatrice TV, coach, formatrice et conférencière.

Diplômée de Sciences Po Paris, du DESS de Communication audiovisuelle de la Sorbonne et de l'école centrale d'hypnose de Paris, Florence Sandis travaille depuis plus de 20 ans dans le secteur audiovisuel (Saban, TF1, Capa TV...) et s'est spécialisée, parallèlement, dans l'accompagnement des talents, en entreprises, en privé et dans l'enseignement supérieur. Elle est l'auteur notamment du livre « Brisez le plafond de verre : 12 clés pour réussir au féminin » (Ed Michel Lafon).

## OBJECTIFS

- Réussir votre communication face caméra.
- Adaptez le regard, la posture et la voix.
- Choisir le bon décor et optimiser le son.
- Mettre en valeur ce qui fait votre singularité.
- Utiliser des clés de storytelling et d'art oratoire.
- Vous présenter avec impact en 1'30.
- Gagner en énergie et en confiance.

## Programme

### Première session : « Les clés de la communication face caméra »

#### Parler face caméra

- Qu'est-ce qui change face caméra ?
- Quelle posture adopter ?
- Où et comment fixer le regard ?
- Comment poser sa voix ?
- Clés et astuces pour adapter le décor et le son.

#### Construire son discours

- Comment préparer son pitch ?
- Clés de storytelling pour construire un bon pitch.
- Mettre ces outils au service de sa personnalité.
- Ecrire pour l'oral à l'aide des outils proposés.

#### Exercices et auto-évaluation face caméra

### 2ème session : « Pitcher face caméra »

#### A vous de jouer !

- Pitch face caméra, en 1'30
- Feedback : regard sur soi, des autres et de l'expert.

#### Améliorer son impact

- Travailler sa voix : Volume, cadence, inflexions...
- Des clés et exercices pour gérer ses émotions.

## DATE

(à déterminer)

## DURÉE

2 x 3 heures.

Ces deux sessions sont proposées sur deux jours différents afin d'avoir le temps d'intégrer et appliquer les acquis

## TARIF

1250 euros HT

# Outplacement

## OBJECTIF

Un accompagnement afin de permettre aux professionnels de l'audiovisuel d'identifier de nouvelles opportunités de carrière ou se repositionner après une rupture de contrat.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Cadres, managers et dirigeants du secteur audiovisuel faisant face à un licenciement ou autre rupture conventionnelle du contrat de travail. L'outplacement peut être individuel ou collectif, mandaté par l'entreprise. Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTS

Coaches et consultants spécialisés dans l'évolution de carrière et dans les mutations du secteur des médias.

## DURÉE

De 3 à 18 mois en fonction du profil.

## TARIF

Sur devis.

## OBJECTIFS

- Permettre aux professionnels d'identifier de nouvelles opportunités de carrière dans le secteur des médias ;
- Optimiser le potentiel du client pour faciliter son accès au marché du travail ;
- Aider au repositionnement suite à une rupture de contrat.

## PROGRAMME ET EXPERTISE

- Le bilan de compétences ;
- Un travail sur l'élaboration du projet professionnel ;
- Un travail sur la marque, l'identité professionnelle et l'offre de service ;
- La mise en place d'un CV probant ;
- La mise en place d'une présence digitale (Linkedin, Viadeo, Facebook, référencement naturel, etc.) ;
- L'identification et la mise en relation avec des interlocuteurs à valeur ajoutée permettant de valider la cohérence projet / CV / personnalité / marché ;
- La préparation à l'entretien incluant notamment un travail sur la posture et les éléments clés de la présentation ;
- Un suivi de la prestation d'accompagnement via la mise en place d'un accès régulier au consultant-coach ;
- Du coaching de motivation, de négociation, etc.

# VAE (Validation des Acquis de l'Expérience)

## OBJECTIF

Un accompagnement dans toutes les étapes d'obtention d'un diplôme reconnu à l'aide d'une consultante spécialisée.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

Tout professionnel de l'audiovisuel souhaitant dynamiser sa carrière par la reconnaissance académique de ses compétences, tout en restant engagé dans la vie active.  
Avoir travaillé au moins un an dans le secteur audiovisuel.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTE

**Isabelle CARTIER**, spécialiste en VAE et coaching.

## DURÉE

24 à 34 heures d'entretien.

## TARIF

Sur devis.

## OBJECTIFS

- Obtenir un diplôme (éducation nationale, universités, écoles supérieures privées) sans pré-requis de diplôme et sans retour en formation ;
- Démontrer l'acquisition effective des compétences attendues par l'analyse formalisée de son expérience professionnelle et de son apprentissage du métier.

## PROGRAMME ET EXPERTISE

- Une très bonne connaissance des certifications du secteur audiovisuel et des attentes des jurys ;
- Un accompagnement dans la démarche, ajustable selon vos besoins ;
- Un accompagnement à distance privilégié avec un outil de WebConférence permettant un gain de temps et une souplesse d'organisation du travail (entretiens en face-à-face possibles également) ;
- Un accompagnement tout au long du projet pour une meilleure efficacité ;
- Un soutien tout au long de la démarche ;
- Une approche pédagogique concrète et stimulante essentiellement sous forme d'apports méthodologiques concernant la spécificité du travail rédactionnel et analytique en VAE et d'un questionnement d'explicitation rigoureux et bienveillant ;
- Une confidentialité totale sur les informations et documents fournis par le candidat au cours de son accompagnement.

**Dans le cadre d'un projet de reprise d'études supérieures, nous pouvons également vous accompagner pour l'élaboration d'un dossier de Validation des Acquis Professionnels (VAP 85).**

# Bilan de compétences

## OBJECTIF

---

Un accompagnement pour identifier son potentiel et ses compétences professionnels grâce à l'expertise d'un coach.

## PUBLIC VISÉ & PRÉ-REQUIS

---

Toute personne désirant une mise au point sur ses aptitudes.  
Aucun pré-requis n'est demandé.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

---

Accompagnement par un coach sur un nombre d'heures estimé au début.

## SUIVI & ÉVALUATIONS

---

Feuilles de présence à émarger.  
Envoi des présentations des intervenants.

## INTERVENANTS

---

Des professionnels des médias sélectionnés en fonction des projets élaborés par le bénéficiaire.

## DURÉE

---

Hors entretien préliminaire, 14 heures réparties en 7 séances et 10 heures de travail personnel moyennant des outils fournis au bénéficiaire.

## TARIF

---

Sur devis,  
Entretien préliminaire gracieux.

## OBJECTIFS

---

- Identifier les potentiels et compétences de chacun ;
- Procéder à la validation opérationnelle de projets professionnels grâce à l'expertise de votre accompagnateur expert des médias.

## PROGRAMME

---

*Ces différentes phases peuvent être adaptées en fonction des besoins spécifiques à chaque personne accompagnée.*

- Entretien préliminaire : expression des attentes du bénéficiaire ;
- Détermination du capital personnel et professionnel ;
- Aspirations et élaboration de projets ;
- Validation, plan d'action et restitution du document de synthèse.

## SPECIAL COVID-19 - FNE Formation renforcé : un dispositif pour financer la formation des salariés en activité partielle .

Pour répondre aux besoins de la période actuelle, le dispositif FNE Formation (aide à la formation du Fonds national de l'Emploi) a été renforcé.

- 1. Toutes les entreprises ayant obtenu une autorisation d'activité partielle sont éligibles** au dispositif FNE Formation, quels que soient leur taille ou leur secteur d'activité. Le régime dérogatoire FNE est lié à l'activité partielle (jusqu'à fin décembre 2020) et non à la période de confinement.
- 2. Tous les salariés déclarés en activité partielle sont concernés**, sauf ceux en contrat d'apprentissage ou contrat de professionnalisation. Les salariés en télétravail à temps plein ne sont pas éligibles.
- 3. Toutes les actions de formation, actions de VAE ou bilans de compétences sont éligibles au dispositif.** Seules sont exclues les formations obligatoires liées à la sécurité.
- 4. Les formations doivent être suivies à distance**, dans un cadre compatible avec le respect des règles de confinement.
- 5. La durée de la formation ne doit pas excéder la durée de l'activité partielle déclarée.** Le nombre d'heures de formation ne doit pas excéder le volume d'heures indemnisées au titre de l'activité partielle. A défaut, le montant de l'aide est proratisé. La prise en charge se poursuit jusqu'au 31 mai pour les entreprises ayant repris l'activité à temps plein, jusqu'à fin 2020 pour les entreprises qui prolongent leur activité partielle.
- 6.** Les actions de formation, bénéficiant d'un financement étatique, doivent être délivrées par un organisme de formation répondant aux critères Qualité (Datadock, Qualiopi ou CNEFOP)
- 7. Le salarié doit être volontaire** pour suivre la formation, mais il n'est pas nécessaire de joindre l'accord écrit du salarié à la demande. **Sa rémunération sera maintenue selon les règles de l'activité partielle.**
- 8. 100% des coûts pédagogiques admissibles sont pris en charge. La prise en charge est automatique si le coût moyen de formation par salarié est inférieur à 1500 €TTC.** Au-delà : instruction détaillée par la DIRECCTE avec un engagement de réponse en 72 heures.
- 9.** L'accès au dispositif s'effectue par une demande écrite simplifiée de l'entreprise auprès de la DIRECCTE. L'accord de la DIRECCTE est obligatoirement formalisé par une convention qui sera signée par l'entreprise (ou avec l'OPCO si subrogation).
- 10.** L'aide financière est versée pour 50% au démarrage de l'action et pour 50% après réalisation et fourniture d'un certificat de réalisation. membres dans des entreprises **audiovisuelles, cinématographiques ou encore digitales.**

**Ce dispositif est accessible depuis le 14 avril. Vous trouverez les modèles de demande simplifiée et de convention communiqués par le Ministère du Travail à la fin de ce catalogue.**

# Qui sommes-nous ?

**THE MEDIA FACULTY est un organisme de formation créé en 2008 par Jérôme Chouraqui** pour répondre aux besoins des professionnels des médias.

## **THE MEDIA FACULTY a pour objectif :**

- D'accompagner les professionnels de l'audiovisuel dans leur compréhension et leur adaptation aux nouvelles technologies,
- De bénéficier d'une mise à jour indispensable de leurs connaissances,
- D'acquérir de nouvelles compétences leur permettant une évolution constante dans leur carrière professionnelle,
- De développer leur savoir-faire managérial.

**Les formations e-learning de THE MEDIA FACULTY**, courtes (de un à trois jours) et ciblées, s'adressent aux professionnels des médias et des industries culturelles et de divertissement, de la création à la production, de la diffusion à la distribution ainsi que sur les principaux outils logiciels du secteur.

**Les intervenants sont tous des experts et des spécialistes reconnus**, des professionnels de haut niveau venant d'horizons variés pour répondre ainsi aux besoins de tous : producteurs, programmeurs, responsables de programmes, juristes, distributeurs, publicitaires, journalistes, scénaristes, financiers, spécialistes en marketing, en nouvelles technologies...

**THE MEDIA FACULTY collabore étroitement avec le médiaClub**, association professionnelle regroupant aujourd'hui 1000 membres dans des entreprises **audiovisuelles, cinématographiques ou encore digitales**.

## Comment mettre en oeuvre le financement ?

Le Ministère du Travail propose de prendre en charge 100% des coûts pédagogiques à hauteur de 1500€/salarié, sans plafond horaire, du moment que la formation se déroule à distance et que l'employé soit en chômage partiel.

Cette aide permet de mettre en place des formations pendant le confinement sans toucher au plan de développement des compétences de l'entreprise (ancien nom du Plan de Formation) ou bien même le CPF des salariés.

Pour bénéficier de ce dispositif, il faut que le salarié donne son accord écrit et que l'employeur (ou sa DRH) se rapproche soit de son OPCO (la plupart du temps l'AFDAS), soit de la DIRECCTE pour établir une convention simplifiée qui permettra cette prise en charge. 1500 € par salarié en «activité partielle» (communément appelé «chômage partiel»)

### ***Concrètement, comment ça se passe ?***

3 étapes clés pour un **accord en 48 heures** :

- signature d'un accord entre l'entreprise et l'organisme de formation
- envoi de la demande à l'AFDAS (ou un autre OPCO si vous ne dépendez pas de l'AFDAS)
- accord de prise en charge sous 48h

**La demande doit émaner de l'entreprise. Nous vous accompagnons intégralement dans cette démarche :**

**Appelez-nous au 01.43.55.00.40 ou écrivez-nous sur [formations@themediafaculty.com](mailto:formations@themediafaculty.com) .**

La procédure de conventionnement individuelle avec la Direccte est simplifiée.

Vous trouverez les modèles de formulaire à remplir dans les prochaines pages de ce catalogue.

Contact

**THE MEDIA FACULTY**

5 rue Ampère,  
75017 Paris,  
France

+33 (0)1 43 55 00 40  
[info@themediafaculty.com](mailto:info@themediafaculty.com)

Sociétés clientes :



**DENOMINATION DE L'ENTREPRISE :**

---

**SIRET :** \_\_\_\_\_

REFERENCE DE LA DECISION D'AUTORISATION DE MISE EN ACTIVITE PARTIELLE : \_\_\_\_\_

PERSONNE CONTACT AU SEIN DE L'ENTREPRISE (NOM/ PRENOM) °:

---

COORDONNEES DU CONTACT (TELEPHONE/MAIL) :

---

---

NOMBRE DE SALARIES PLACES EN ACTIVITE PARTIELLE A FORMER : \_\_\_\_\_

NOMBRE TOTAL D'HEURES DE FORMATION PREVUES : \_\_\_\_\_

MONTANT TOTAL DE LA PROPOSITION FINANCIERE DU PRESTATAIRE (TTC) :

---

SUBVENTION SOLLICITEE AU TITRE DU FNE-FORMATION : \_\_\_\_\_ €

DESCRIPTIF DES ACTIONS DE FORMATION PREVUES [*contexte, calendrier, objet de la formation, objectifs de montée en compétences, actions prévues ; joindre la proposition financière de l'organisme de formation*] :

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES EVENTUELLES A PORTER A LA CONNAISSANCE DE  
L'ADMINISTRATION : \_\_\_\_\_

---

---

---

---

---

---

---

---

ENGAGEMENT ET SIGNATURE :

Je soussigné(e) \_\_\_\_\_, en qualité de représentant(e)  
légal(e) de l'entreprise désigné dans le présent dossier, ayant qualité pour l'engager juridiquement,  
sollicite une aide publique pour un montant de \_\_\_\_\_ euros sur la base d'un coût total  
de \_\_\_\_\_ euros pour la réalisation de l'opération décrite dans le présent dossier de demande  
de subvention.

Je certifie l'exactitude des renseignements indiqués dans le présent dossier.

J'atteste sur l'honneur la régularité de la situation fiscale et sociale de l'organisme que je représente.

J'ai pris connaissance des obligations liées au bénéfice de cette aide publique et m'engage à les  
respecter si l'aide m'est attribuée.

Date :

Nom, prénom, qualité, cachet, signature :

<b>LOGO MIN TRAVAIL</b>	<p><u>Ne pas renseigner, réservé au service gestionnaire :</u></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▶ Dossier reçu le ..... :</li><li>▶ N° d'enregistrement ..... :</li><li>▶ Suivi par ..... :</li></ul>
-------------------------	--

CONVENTION DE FORMATION  
DU FONDS NATIONAL DE L'EMPLOI  
Appui aux Mutations Économiques – entrée entreprise avec salariés  
placés en activité partielle

N°XXXXXX

ENTRE

L'Etat représenté par le préfet de [département / région] et par délégation par le directeur régional des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi,

ET

«Etablissement\_raison\_sociale»  
«AdresseN\_voie» «AdresseLibellé\_voie»  
«Adressecomplément»  
«Code\_postal» «Commune»

SIRET : «SIRET»

ci-après dénommée l'Entreprise,  
appartenant au groupe : «Groupe»

VU Les articles L. 5111-1 à 3, L. 5122-1 à L. 5122-5 et R. 5111-1 à 3, R. 5111-5 et 6, L. 6313-1 et L. 6314-1 du code du travail,

VU La demande de subvention déposée le XXX/2020,

VU La demande activité partielle du XXXX/2020,

IL EST CONVENU CE QUI SUIT :

**ARTICLE I : OBJET DE LA CONVENTION**

La présente convention a pour objet de définir les conditions et modalités d'une aide du Fonds National de l'Emploi pour la formation de salariés de l'Entreprise placés en activité partielle, en vue de maintenir l'emploi.

**ARTICLE II : DESCRIPTION DES ACTIONS AIDEES**

Les actions retenues sont précisées en annexe.

### **ARTICLE III : NOMBRE DE SALARIES CONCERNES ET VOLUME D'HEURES**

Les actions retenues concernent XX salariés sur un effectif total de XX salariés et représentent un volume total de XXX heures dont la réalisation est prévue du XXX/2020 au XXX/2020.

Pour rappel, le nombre d'heures faisant l'objet d'une autorisation d'activité partielle est égal à X.

Publics bénéficiaires : les salariés hors contrat d'apprentissage ou de professionnalisation devront être déclarés en activité partielle.

### **ARTICLE IV : DUREE DE LA CONVENTION :**

Les actions de formation, bilans de compétences, actions VAE se déroulent pendant l'activité partielle. Les actions financées se dérouleront entre

Prise d'effet de la convention :

Date limite de réalisation des actions:

### **ARTICLE V : MONTANT DE L'AIDE ACCORDEE**

Sur la base du volume d'heures prévisionnel fixé à l'Article III, le montant des dépenses liées aux frais pédagogiques détaillées en annexe est estimé au maximum à XXXX Euros.

Sur cette base, l'assiette des dépenses éligibles s'élève à XXXX Euros.

La participation du F.N.E. est fixée à un montant prévisionnel maximal de XXXX Euros, ce qui correspond à 100% des dépenses éligibles.

En cas de non réalisation de tout ou partie des actions, l'aide F.N.E. sera réajustée.

### **ARTICLE VI : PAIEMENT DE L'AIDE**

L'aide de l'Etat fera l'objet de deux versements :

- une avance de 50% après la signature de la convention et le démarrage effectif de l'opération attesté par l'Entreprise,
- le solde sur la base du contrôle de service fait final et au regard du respect des engagements pris par l'Entreprise, notamment en terme de maintien dans l'emploi. L'Organisme transmet à la direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi un bilan final d'exécution au terme de l'opération.

Ce bilan comportera a minima :

- une liste des bénéficiaires ;
- le détail des actions financées (date de début, date de fin, effectifs formés, durée et libellé des modules de formation, modalités de certification des formations) ;
- coût total, plan de financement ...

L'Etat se libèrera des sommes dues en application de la présente convention, par mandat de paiement au compte n° : (rib entreprise).

L'ordonnateur de la dépense est le préfet de (département / région) et par délégation par le directeur régional des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi.

Le comptable assignataire est le directeur régional des finances publiques de la région (nom de la région) et du département du (nom département).

#### **ARTICLE VII : ENGAGEMENTS DE L'ENTREPRISE EN CONTREPARTIE DU FNE-FORMATION**

L'Entreprise s'engage à maintenir les salariés visés à l'Article II pendant toute la durée des actions prévues.

Si des salariés bénéficiaires sont licenciés pour un motif autre que la faute grave ou lourde pendant la période susmentionnée de maintien dans l'emploi, les coûts afférents à ces salariés seront retirés de l'assiette des dépenses éligibles lors de la liquidation de la convention et l'aide du F.N.E sera réduite en conséquence.

L'Entreprise doit pouvoir justifier de l'accord écrit des salariés placés en activité partielle pour le suivi de la formation.

#### **ARTICLE VIII : INFORMATION DE L'ADMINISTRATION**

Durant la période de validité de la convention, l'Entreprise s'engage à ne pas déposer de demande d'aide du F.N.E. formation dans d'autres départements, sans en informer, au préalable, l'unité départementale de la direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi concernée par la présente convention.

#### **ARTICLE IX : CONTROLE ET SUIVI**

L'Entreprise doit se soumettre aux contrôles effectués au cours ou à l'expiration des actions, soit par le directeur régional des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi, soit par l'expert mandaté.

Le cas échéant un comité de suivi est mis en place.

#### **ARTICLE X : RECUPERATION DES TROP PERCUS**

En cas de sous réalisation des actions prévues à l'article II, ou de non-respect des engagements prévus à l'article VI de la convention, le directeur régional des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi, émet un titre de perception sur le comptable du trésor assignataire pour le montant trop perçu constaté dans le cadre du contrôle de service fait effectué au terme de la présente convention.

La récupération du trop-perçu s'effectue selon la procédure des rétablissements de crédits sur le budget du Ministère chargé de l'emploi.

**ARTICLE XI : RESILIATION DE LA CONVENTION**

La présente convention peut être résiliée par chaque signataire avec un préavis de deux mois.

**ARTICLE XII : PRISE D'EFFET DE LA CONVENTION**

La présente convention prend effet à compter du XXXX/2020.

Fait à VILLE, le XXXX/2020

L'Entreprise,  
(nom, prénom et qualité du signataire  
+ cachet de l'Entreprise)

P/ Le directeur régional,