

Formations Continues Catalogue 2017

Syntec Conseil en Relations Publics

Sommaire

Pourquoi des formations continues ?

Créez vos formations mutualisés ou exclusives

1. Communication de Crise
2. Prise de parole en public
3. Construire et piloter une stratégie digitale
4. Augmenter son influence grâce à Twitter et LinkedIn
5. Savoir négocier ses honoraires en agence

Annexes :

1. Informations et inscriptions
2. Calendrier 2017
3. Présentation des intervenants
4. Conditions de vente

Pourquoi des formations continues ?

Afin de former au mieux les équipes, Syntec Conseil en Relations Publics propose depuis décembre 2014 des formations référencées à destination de ses agences adhérentes, conçues ou sélectionnées en fonction des besoins et du niveau d'expertise des salarié(e)s.

Quels sont les bénéfices pour les adhérents ?

- permettre à chaque adhérent, quelle que soit sa taille, d'accéder à une palette de formations à des tarifs très compétitifs
- construire et déployer un plan de formation optimisé
- compenser les limitations d'accès aux Actions Collectives Fafiec
- échanger entre pairs sur les bonnes pratiques du métier

Quelles sont les caractéristiques de ces formations ?

- prises en charge par le FAFIEC selon les critères paritaires appliqués*
- pensées par et pour des professionnels des relations publics
- animées par des formateurs reconnus pour leur expertise
- localisées dans les locaux de la Fédération Syntec

* Conditions paritaires :

1. Votre agence est adhérente au FAFIEC
2. Votre demande de prise en charge est envoyée avant le début de la formation
3. Il vous reste des disponibilités financières pour l'année en cours (sur plan de formation ou plan TPE/TPME) Plus de renseignements auprès de votre conseiller Fafiec au 0 811 021 112 (munissez-vous de votre code adhérent Fafiec)

Développez vos propres formations !

Votre agence a des besoins de formation spécifiques? Faites nous en part. Nous serons ravis de vous accompagner. Voici les étapes :

1/ Formations mutualisées

- Contactez-nous afin de nous faire part des thématiques de formations souhaitées.
- **Choix de l'intervenant** : les membres de la Commission Formations auditionnent et comparent plusieurs formateurs afin de vous proposer des formations adéquates aux agences de relations publics
- La formation est ajoutée au catalogue proposé à toutes les agences membres

2/ Formations exclusives

- Vous avez également la possibilité d'organiser vos formations intra-agences au Syntec. Pour cela, un minimum de 6 participants est nécessaire.

*Pour plus d'informations, Mélanie Barrow au 01 44 30 49 91 –
melanie.barrow@groupement-syntec.org*

Communication de Crise

Prochaine session:
Vendredi 20 janvier 2017

Animation : Hélène Sion

Objectifs

- Intégrer les principes clés de la communication de crise.
- Mettre en pratique les réflexes à adopter en situation de crise pour communiquer vers les équipes, les clients, les parties prenantes et les médias : mise en situation et travail sur des scénarios de crise.

Informations Pratiques

Public concerné : Tout collaborateur des agences conseils en communication

Durée : 1 journée

Horaires : 9h00 à 17h00

Lieu : SYNTEC – 148 boulevard Haussmann – 75008 Paris

Nombre de participants (mini – maxi) : 6 - 12

Méthode

La session débutera par une présentation pour poser (et/ou rappeler) les principaux repères de la communication de crise selon une animation qui privilégiera l'interactivité, le partage d'expériences et la référence à des cas concrets.

Les principaux thèmes abordés : les étapes de mise en place d'un dispositif de gestion de crise (détection et évaluation d'une crise) ; l'enjeu de la communication dans la gestion de la crise ; le rôle/les fonctions de la communication dans la cellule de crise ; la première prise de parole après un événement ; la phase de cicatrisation post-crise.

Les participants travailleront ensuite sur des scénarios de crise inspirés de cas réels.

Tarif : 350 € HT / Participant

Prise de parole en public

Prochaine session:

- Jeudi 9 mars et vendredi 31 mars 2017

Animation : Elodie Le Guen

Objectifs

- **Préparer toute communication orale** : prise en compte du contexte, des attentes des interlocuteurs, des enjeux.
- **Élaborer une communication orale efficace** : clarté du message, argumentation appuyée, présentation vivante.
- **Acquérir une aisance orale** : travail sur la diction, la gestuelle, le placement de la voix.

Informations Pratiques

Public concerné : Tout Dirigeant, Manager ou Collaborateur voulant améliorer sa communication orale

Durée : 2 journées séquentielles

Horaires : 9h00 à 17h30

Lieu : SYNTEC – 148 boulevard Haussmann – 75008 Paris

Nombre de participants (mini – maxi) : 5 - 8

Méthode

- **Autoscopie** en début et fin de stage permettant l'élaboration d'un Plan individuel de Progression
- **Exercices sur la gestuelle et la voix** issus du théâtre pour gagner en aisance et en fluidité
- **Travail sur le comportement** adéquat pour gagner en assertivité

Tarif : 550 € HT / Participant

Construire et piloter une stratégie digitale

Prochaine session:

- Jeudi 2 mars et jeudi 30 mars 2017

Animation : Bérénice Louis

Objectifs

- Concevoir une stratégie digitale : méthodologie générale + panorama des réseaux sociaux+ cas pratique d'analyse de stratégies gagnantes
- Savoir comment intégrer le digital à un événement pour augmenter sa visibilité
- Analyser et piloter un dispositif digital (mesure, tableau de reporting, community management)
- Mettre en place un dispositif de veille efficace
- Intégrer les réseaux sociaux dans sa gestion de crise

Informations Pratiques

Public concerné : Tout collaborateur d'agence

Durée : 2 journées séquentielles

Horaires : 9h00 à 17h30

Lieu : SYNTEC – 148 boulevard Haussmann – 75008 Paris

Nombre de participants (mini – maxi) : 6 - 12

Méthode

- Une formation intégrant des cas pratiques à chaque étape
- (Peut-être complétée par la formation focus Twitter / LinkedIn)

Tarif : 550 € HT / Participant

Augmenter son influence grâce à Twitter et LinkedIn

Prochaine session:

- Jeudi 20 avril 2017

Animation : Bérénice Louis

Objectifs

- Définir sa ligne éditoriale
- Donner plus d'impact à sa communication sur Twitter (choisir ses #hashtags, rédiger un tweet impactant, utiliser les fonctionnalités avancées...)
- Optimiser son profil LinkedIn et animer son réseau (bonnes pratiques, impact sur le Social Selling Index...)
- Concevoir un dispositif efficace en un minimum de temps (veille, SMMS type TweetDeck ou Hootsuite, outils, applications mobiles...)

Informations Pratiques

Public concerné : Tout collaborateur d'agence

Durée : 1 journée

Horaires : 9h00 à 17h30

Lieu : SYNTEC – 148 boulevard Haussmann – 75008 Paris

Nombre de participants (mini – maxi) : 6 - 12

Méthode

- Une formation intégrant des cas pratiques à chaque étape

Tarif : 250 € HT / Participant

Savoir négocier ses honoraires

Prochaine session:

Vendredi 2 juin + vendredi 23 juin

Animation : Elisabeth Johnston

Objectifs

- prendre conscience du modèle économique de l'agence
- mieux valoriser et défendre les honoraires, les budgets et les devis
- préserver les marges de l'agence
- se responsabiliser sur les résultats de l'agence

Informations Pratiques

Public concerné : Tout Dirigeant, Manager ou Collaborateur qui construit, présente et négocie ses propositions budgétaires.

Durée : 2 journées séquentielles

Horaires : 9h00 à 18h00

Lieu : SYNTEC – 148 boulevard Haussmann – 75008 Paris

Nombre de participants (mini – maxi) : 6 - 10

Méthode

- Mises en situation sur des cas concrets : chaque participant apporte ses devis et propositions budgétaires qui servent de base aux exercices.
- De l'apport théorique sur la négociation et la vente appliqué aux besoins de l'Agence.

Tarif : 850 € HT / Participant

Annexe 1 – Informations & inscriptions

Pour plus d'informations sur le détail d'un programme :

site www.syntec-rp.com

Pour plus d'informations sur le déroulement de ces formations, sur leur articulation dans le cadre de votre plan de formation (prise en charge par le Fafiec, période de professionnalisation, etc.),

Et, pour inscrire un ou plusieurs membres de vos équipes à l'une ou plusieurs de ces formations :

Vous pouvez contacter Mélanie BARROW

melanie.barrow@groupement-syntec.org / 01 44 30 49 91

Annexe 2 – Calendrier 2017

Formation	Dates des Sessions
Communication de Crise	20 janvier 2017
Prise de Parole en Public	9 + 31 mars 2017
Construire et piloter une stratégie digitale	2 + 30 mars 2017
Augmenter son influence grâce à Twitter et LinkedIn	20 avril 2017
Savoir négocier ses honoraires en agence	2 + 23 juin 2017

Annexe 3 – Présentation des intervenants



Elodie Le Guen

A la tête d'un service d'analyse de presse pendant 10 ans, Elodie Le Guen a travaillé pour les services communication de grands comptes. Elle est aujourd'hui formatrice en communication et en management auprès de grandes entreprises et de PME. Elle vient de publier *Convaincre à l'oral !* aux éditions Ellipses, un « guide de survie pour bien communiquer en entreprise ».



Hélène Sion

Spécialiste de la communication sensible, préventive et en situation de crise. Elle accompagne les entreprises et fédérations professionnelles dans leur communication en amont, en cas de crise « à chaud » et après la crise, pour la phase de cicatrisation. Après plus de quinze ans d'expérience en agences de communication, elle travaille en indépendante, en lien avec un réseau de consultants et experts.



Bérénice Louis

Consultante et formatrice sur les thématiques de la **transformation digitale** en indépendante depuis 5 ans, Bérénice a démarré dans le digital en 2006 via une création de start-up. Sa conviction : activer tous les leviers du digital et des réseaux sociaux pour innover en permanence et saisir les opportunités offertes par cette profonde révolution des usages.



Elisabeth JOHNSTON

www.johnstonetjohnston.com

Fondatrice de Johnston & Johnston, 20 ans d'expérience en Agences : CLM BBDO, Proximity BBDO, Raison de Plus.

Des formations 100% agences conçues et animées par des anciens d'Agences pour des Agences.

Annexe 4 – Conditions Générales de Vente

Inscription et convention de formation

Syntec Conseil en Relations Publics s'occupe de la diffusion continue de l'information concernant les sessions de formation et des inscriptions.

Les inscriptions sont closes et définitives 3 semaines avant la date de formation.

Pour toute action de formation, l'organisme de formation concerné établit une convention de formation et l'envoie en double exemplaire au Client qui s'engage à en renvoyer un exemplaire signé et comportant le cachet de l'entreprise.

Dispositions financières

Les formations mutualisées font l'objet d'un accord commercial et financier entre le Client et l'organisme de formation. Le montant facturé par participant comprend la formation et les supports indiqués dans le programme. Les frais de déplacement/d'hébergement et le déjeuner des participants ne sont pas pris en charge. La facture est envoyée au Client à l'issue de la formation

Prise en charge par l'OPCA Fafiec

Le Client qui souhaite faire financer la formation par un OPCA doit en faire lui-même la demande auprès du Fafiec avant le début de la formation. Compte-tenu du tarif exceptionnel appliqué, l'organisme de formation sera payé directement par le Client qui se fera rembourser par l'OPCA.

Débit ou abandon

- Annulation/Report par le Client

Toute inscription est définitive. En cas d'absence du participant, pour quelque raison que ce soit, la formation sera due dans sa totalité. Le participant absent pourra se faire remplacer par tout autre collaborateur de son Agence. Si aucun autre participant de l'Agence ne venait, le participant absent se verrait convié à une autre session de formation. Aucun observateur extérieur ne pourra assister ou participer à la formation.

- Non réalisation de la prestation de formation par l'organisme de formation

En application de l'article L6354-1 du Code du Travail, il est convenu entre les signataires de la présente convention, que faute de la réalisation totale ou partielle de la prestation de formation, l'organisme prestataire doit rembourser au contractant les sommes indûment perçues de ce fait.

Propriété intellectuelle

L'organisme de formation est seul titulaire des formations qu'il propose à ses clients. L'ensemble des supports remis au client restent la propriété exclusive de l'organisme de formation. Le Client s'interdit de réutiliser les supports pour former d'autres personnes conformément au Code de la Propriété Industrielle.

Formations Continues Catalogue 2017

Syntec Conseil en Relations Publics

148, Boulevard Haussmann

75008 Paris

www.syntec-rp.com

@syntec_rp