

# Digital Academy

CATALOGUE DE FORMATIONS

# Introduction

## Digital 113

Digital 113 est le cluster des entreprises numériques d'Occitanie et rayonne sur tout le territoire de l'Occitanie auprès des acteurs économiques locaux. Le cluster réunit 300 entreprises adhérentes de toutes tailles, dont les sujets de montée en compétences sont au cœur de leurs stratégies et de leurs préoccupations.

## Sa mission

Le cluster accompagne les entreprises du numérique à se saisir de l'ensemble des leviers de croissance et appuie la transformation numérique dans toutes les filières.

Avec l'ambition de donner de l'ampleur aux entreprises au-delà des frontières régionales, le cluster soutient l'innovation sous toutes ses formes, encourage le partage et la collaboration, pour une économie numérique, éthique et responsable.

## Ses axes stratégiques



**Innovation  
& Transformation**



**Business  
& Croissance**



**Stratégie  
& Financement**



**Recrutement  
& Diversité**



**International**

C'est parce que le cluster est résolument tourné vers l'action que les entrepreneurs adhérents se mobilisent et définissent collectivement les solutions que le cluster mettra en œuvre en réponse à leurs besoins.

Digital 113 s'inscrit fortement dans l'écosystème numérique, régional comme national, et mobilise auprès des entreprises un écosystème riche de laboratoires de recherche, grands groupes, pôles de compétitivité, associations, structures de formation et universités, institutionnels, médias, advisors et investisseurs...

Les modes d'intervention du cluster sont les suivants : groupes de travail et de réflexion, mutualisation de services, formations spécialisées, journées dédiées thématiques, ateliers, événements, mises en relation & networking, coaching & mentorat...

# Introduction

La Digital Academy est l'organisme de formation de **Digital 113**.

**Digital 113** est organisme de formation déclaré en Préfecture d'Occitanie :

SIRET : **833 705 056 00012**

RNA : **W313027213**

N° de déclaration d'activité : **7631094513**

La Digital Academy est certifiée Qualiopi au titre des actions de formation depuis le 12 novembre 2020. Son numéro de certificat est le 20008872.

## Les intervenants experts de la Digital Academy

Tous **les intervenants de la Digital Academy** sont **des professionnels du Numérique**, en poste, ayant une forte expérience et influence sur le domaine de compétences sur lequel ils assurent la prestation de la formation.

**Qualiopi**  
processus certifié

REPUBLIC FRANÇAISE

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

**Siège social - TOULOUSE**

12 rue Louis Courtois de Viçose

Portes Sud Immeuble 3

31100 TOULOUSE

**Établissement - MONTPELLIER**

Halle de l'Innovation, 10 place Françoise

Héritier ZAC Cambacérés

34000 MONTPELLIER



# SOMMAIRE

## 1. Pilotage d'entreprise

Constitution d'un Advisory Board .....	6
Sortir d'un board : comment faire ?.....	8
Anticiper une phase de croissance de son entreprise .....	10
Positionnement de l'offre sur le marché .....	12
Savoir définir sa stratégie générale.....	14
Travailler son offre et préparer une mise en marché efficace .....	16

## 2. SaaS

Entreprise du SaaS : fonctionnement, budget, et indicateurs .....	19
Le pricing des solutions SaaS : un enjeu clé.....	21
Lancement d'une solution SaaS : tout comprendre pour garantir son succès .....	23

## 3. International

Pitcher et s'entraîner à la relation acheteur avec un public anglo-saxon.....	27
Conduire un entretien commercial en anglais.....	29
Digital Marketing for american customers (English version) .....	31
Marketing Digital pour le public américain .....	33

## 4. Formation

Accompagnement individuel - Démarche qualité Qualiopi .....	36
Les audits Qualiopi : préparation intensive.....	38
Faire vivre sa démarche qualité & anticiper son audit de surveillance.....	40
Les IA génératives au service du métier de formateur.....	42

## 5. Formation à thème

Comprendre les enjeux du RGPD et de la Sécurité Numérique .....	46
Structurer sa démarche Numérique responsable et préparer le label NR niveau 1 .....	49

# 1. Pilotage d'entreprise



# Constitution d'un Advisory Board

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** président, DG, membre de Comex

**Prérequis :** diriger une entreprise en phase de croissance

### Objectifs

- Comprendre les avantages d'un board
- Savoir mobiliser un réseau d'experts à bon escient pour consolider sa stratégie
- Savoir construire son board et en définir les modalités organisationnelles et de rémunération

**Durée en heures :** 3,5

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier ou distanciel

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

### Tarifs

- Adhérent à Digital 113 : 350 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 450 € HT par participant

## Contenus

- Qu'est-ce qu'un advisory board ?
- Quand le constituer ?
- Comment le constituer, avec qui ?
- Comment le faire fonctionner ?
- Pourquoi et comment le rémunérer ?
- Quand et comment le faire évoluer ?



# Constitution d'un Advisory Board

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Échanges

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Exemples d'application
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Sortir d'un board : comment faire ?

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** président, actionnaire, fondateur

**Prérequis :** s'interroger sur l'opportunité de vendre

### Objectifs

- Comprendre les différents modèles possibles de sorties (vente totale/partielle)
- Connaître les différentes questions à se poser pour préparer sa sortie
- Savoir poser les bases pour évaluer son entreprise
- Maîtriser les différents points de négociation d'une sortie
- Connaître les bonnes pratiques pour gérer l'après sortie

**Durée en heures :** 3,5

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier ou distanciel

Accessibilité : notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

### Tarifs

- Adhérent à Digital 113 : 350 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 450 € HT par participant

## Contenus

- Quand sortir ? Pourquoi sortir ?
- Les modèles de sortie (bourse, LBO, ventes, échanges d'action...)
- Comment préparer sa sortie : se mettre en mode projet (avant/pendant)
- Les intermédiaires-conseils : qui choisir ?
- L'évaluation de son Entreprise et les dues diligences
- L'après sortie



# Sortir d'un board : comment faire ?

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Cas pratiques

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemple de ventes
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Anticiper une phase de croissance de son entreprise

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** dirigeant, directeur d'entreprise

**Prérequis :** aucun

**Objectifs :** identifier les points de vigilance, tant organisationnels qu'humains, lors des phases de croissance importante et rapide de la structure, et de prendre pleinement conscience des impacts de telles évolutions à la fois sur eux-mêmes, sur l'ensemble des équipes et de la direction

**Durée en heures :** 10

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier ou distanciel

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Tarif :** 950 € HT par participant

## Contenus

### Une demi-journée d'apports théoriques de partages et d'échanges

- Présentation des 5 principes : l'actualité / la présence / la structure / le lien / l'échange
- Et pour chaque principe : exercice d'expérimentation / debrief en lien avec des situations d'entreprise des participants / recommandations

### Une demi-journée de pratique dans les 2 semaines suivantes la première demi-journée

- Étude de mise en pratique et debrief
- Consolidation de la maîtrise des outils et méthodes utilisés
- Apports complémentaires

### Une séance individuelle (2h) pour chaque dirigeant dans les 2 semaines suivantes pour

- Établir un diagnostic
- S'approprier les résultats (atouts, vigilances, alertes)
- Identifier les premières actions à mettre en place



# Anticiper une phase de croissance de son entreprise

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Exercices de mise en pratique & debrief
- Diagnostic systémique de la structure de chaque participant
- Cas pratiques concrets et partage d'expériences

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemple d'application
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Positionnement de l'offre sur le marché

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** dirigeant d'entreprise, collaborateur engagé dans le projet d'entreprise

**Prérequis :** avoir défini le business model de son entreprise, et avoir identifié les acteurs engagés dans la stratégie d'entreprise

### Objectifs

- Savoir élaborer une offre susceptible de rencontrer son marché
- Maîtriser les éléments d'un modèle économique pérenne
- Savoir définir son positionnement concurrentiel et sa stratégie d'accès au marché

**Durée en heures :** 20 - 12 heures en collectif et 8 heures en individuel

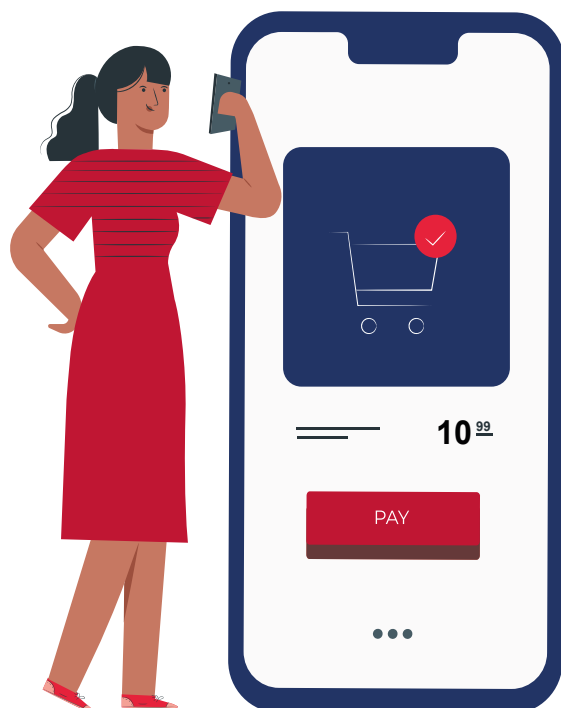
**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier ou distanciel

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Tarif :** 1800 € HT par participant

## Contenus

- Présentation des outils de la démarche d'analyse stratégique
- Focus sur le Business Model Canvas (BMC)
- Analyse de différents types de business models innovants
- Mise en œuvre concrète sur des études de cas pour une bonne appropriation
- Focus sur le Value Proposition Canvas (VPC)
- Mise en œuvre du BMC et du VPC sur les cas des entreprises participantes
- Analyse critique et collective de ces propositions



# Positionnement de l'offre sur le marché

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Accompagnement individuel
- Échanges pour la partie collective
- Cas pratiques

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples de vente
- Outils Business Model Canvas
- Value Proposition Canvas
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Savoir définir sa stratégie générale

(business model, marketing & commercial, R&D, production, RH...)

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** dirigeant d'entreprise, cadre dirigeant et collaborateur engagé dans le projet d'entreprise

**Prérequis :** avoir suivi au préalable le module « Positionnement de l'offre sur le marché »

### Objectifs

- Savoir définir sa stratégie générale et ses objectifs
- Diagnostiquer les forces et les faiblesses de son entreprise
- Identifier les activités et les ressources clés
- Définir les plans d'actions et la feuille de route par directions fonctionnelles, dans le court et moyen terme
- Savoir bâtir un prévisionnel financier réaliste et pertinent

**Durée en heures :** 20 - 12 heures en collectif et 8 heures en individuel

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier ou distanciel

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Tarif :** 2000 € HT par participant

## Contenus

- Rappels sur la démarche d'analyse stratégique et des outils associés
- Rappels sur le contexte du projet : marché, offre, positionnement, concurrence
- Stratégie d'entreprise : business model, prévisionnel, équipe
- Stratégie opérationnelle : plans d'actions marketing & commercial, R&D, production, RH
- Aide à la formalisation en accompagnement individuel
- Élaboration du prévisionnel financier : compte de résultats, bilan, plan de financement
- Formalisation : le business plan en 15 pages, l'Executive Summary en 3 pages



# Savoir définir sa stratégie générale

(business model, marketing & commercial, R&D, production, RH...)

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Accompagnement individuel
- Échanges pour la partie collective
- Cas pratiques

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples de vente
- Outils Business Model Canvas
- Value Proposition Canvas
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Travailler son offre et préparer une mise en marché efficace

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** dirigeant d'entreprise, tout collaborateur engagé dans un projet de développement de nouvelles offres et marchés ou d'offres en développement/phase de test

**Prérequis :** avoir un projet sur une nouvelle offre ou un nouveau marché (secteur, pays...) ou travailler sur une offre existante revisitée/adaptée à un nouveau contexte ou marché

### Objectifs

- Pouvoir structurer sa démarche pour développer de nouvelles offres ou de nouveaux marchés, ou retravailler les éléments sensibles pour une offre existantes ayant du mal à décoller
- Analyser son environnement marché et ses cibles clientèle et définir ou adapter sa proposition de valeur
- Architecturer son offre, construire un modèle économique et définir l'accès au marché, ou revisiter une offre existante dans sa globalité
- Gérer un lancement produit / marché et mettre en œuvre un plan d'actions opérationnel pour développer notoriété et ventes

**Durée en heures :** 12 au total – 8 heures (2x4h) en collectif et 4 heures en individuel (2x2h)

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier (selon inscrits) et distanciel

**Accessibilité :** Notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Tarif :** 1100 € HT par participant



# Travailler son offre et préparer une mise en marché efficace

Dernière mise à jour : 2024.

## Contenus

Présentation des outils marketing développement et de la grille d'analyse MS Canvas en suivant la logique suivante :

- Définir une proposition de valeur perceptible et différenciante
- Architecturer son offre
- Définir un modèle économique pertinent
- Définir son accès marché
- Préparer une mise en marché efficace

Analyse de mini-cas pratiques et mise en application sur les cas des participants

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Accompagnement individuel
- Cas pratiques

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire en ligne
- Exemples d'application
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe entre 4 et 8 participants maximum

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# 2. SaaS

## Software as a Service



# Entreprise du SaaS : fonctionnement, budget, et indicateurs

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** entrepreneur du SaaS, responsable financier d'entreprise du SaaS

**Prérequis :** avoir une première expérience de décideur d'entreprise du SaaS

### Objectifs

- Comprendre les différentes métriques du business SaaS
- Bâtir un budget d'une entreprise SaaS
- Savoir construire leur tableau de bord pour monitorer les principales métriques
- Savoir définir les métriques appropriées à son entreprise

**Durée en heures :** 3.5

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier ou distanciel

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

### Tarif :

- Adhérent à Digital 113 : 350 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 450 € HT par participant

## Contenus

- Vocabulaire SaaS
- Les métriques qui comptent pour les VC's (investisseurs)
- Les métriques de l'inbound marketing
- Les métriques de la vente
- Le business plan (budget) d'une entreprise SaaS
- Le dashboard (tableau de bord) d'une entreprise SaaS

# Entreprise du SaaS : fonctionnement, budget, et indicateurs

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Échanges

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples d'application
- Base documentaire en ligne
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Le pricing des solutions SaaS : un enjeu clé

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** entrepreneur du SaaS, responsable financier d'entreprise du SaaS

**Prérequis :** avoir une première expérience de pricing de solutions SaaS ou une expérience confirmée de pricing de solutions traditionnelles (on premise – licences perpétuelles)

### Objectifs

- Comprendre les enjeux du pricing d'une solution SaaS
- Avoir les connaissances nécessaires pour choisir entre les différents modèles disponibles
- Comprendre les enjeux de l'upselling
- Savoir choisir et fixer le pricing approprié à sa solution

**Durée en heures :** 3.5

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier ou distanciel

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

### Tarif :

- Adhérent à Digital 113 : 350 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 450 € HT par participant

## Contenus

- Pricing et valeur
- Pricing SaaS vs. pricing licences perpétuelles
- Modèle freemium : enjeux et contraintes
- Structure de prix SaaS ou comment favoriser l'upselling
- Le cas particulier des ventes pluri-annuelles



# Le pricing des solutions SaaS : un enjeu clé

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques
- Partage d'expériences
- Échanges

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples d'application
- Base documentaire en ligne
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Lancement d'une solution SaaS : tout comprendre pour garantir son succès

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** Entrepreneur du SaaS, responsable financier d'entreprise du SaaS, responsable marketing d'entreprise du SaaS, chef de projet SaaS

**Prérequis :** avoir une première expérience de pricing de solutions SaaS ou une expérience confirmée de pricing de solutions traditionnelles (on premise – licences perpétuelles)

### Objectifs

- Comprendre les enjeux du pricing d'une solution SaaS
- Bâtir un budget d'une solution SaaS
- Définir les principales métriques et les piloter
- Comprendre les différents modèles économiques et leurs enjeux
- Comprendre l'upselling
- Savoir choisir et fixer le pricing approprié à sa solution

**Durée en heures :** 7

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

### Tarifs :

- Adhérent à Digital 113 : 700 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 900 € HT par participant



# Lancement d'une solution SaaS : tout comprendre pour garantir son succès

Dernière mise à jour : 2024.

## Contenus

- **Module 1 : Les métriques et indicateurs d'une solution SaaS**
  - Vocabulaire SaaS
  - Les métriques qui comptent pour les VC's (investisseurs)
  - Les métriques de l'inbound marketing
  - Les métriques de la vente
  - Le business plan (budget) d'une entreprise SaaS
  - Le dashboard (tableau de bord) d'une entreprise SaaS
- **Module 2 : Le pricing de votre solution SaaS : un enjeu clé!**
  - Pricing et valeur
  - Pricing SaaS vs. pricing licences perpétuelles
  - Modèle freemium : enjeux et contraintes
  - Structure de prix SaaS ou comment favoriser l'upselling
  - Le cas particulier des ventes pluri-annuelles



# Lancement d'une solution SaaS : tout comprendre pour garantir son succès

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Exposé théorique
- Partage d'expériences
- Échanges

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Exemples d'application
- Base documentaire en ligne
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# 3. International



# Pitcher et s'entraîner à la relation acheteur avec un public anglo-saxon

Action intégrée dans le parcours international !

Contactez votre Chargé de Relation Adhérents pour plus d'informations

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** chef d'entreprise, cadre dirigeant, commercial, personne amenée à présenter son entreprise anglais

**Prérequis :** niveau d'anglais intermédiaire (B1/B2) ou advanced (C1/C2) et disposer d'une présentation de son entreprise (slides)

### Objectifs

- Transformer la présentation de son entreprise pour un public anglo-saxon
- Savoir pitcher en anglais et retenir l'attention d'un auditoire anglo-saxon, en tenant compte des différences culturelles
- S'entraîner à la relation acheteur en anglais

**Durée en heures :** 12

**Lieu :** Digital 113 – site de Toulouse et site de Montpellier

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Tarif :** 840 € HT par participant

## Contenus

- Les formats de présentation
  - L'elevator pitch (30 secondes à 2 minutes)
  - La présentation de 10 à 15 minutes
- Les différences culturelles à prendre en compte dans la présentation de l'entreprise : story telling vs présentation analytique
- Identifier les erreurs de langage, faux-amis etc... et les éviter
- Les étapes de la présentation de l'entreprise
- La construction du support
- Les publics cibles : prospects, investisseurs...
- Le vocabulaire du business et du numérique
- Jeux de rôle : acheteur/vendeur d'un service ou d'un produit

# Pitcher et s'entraîner à la relation acheteur avec un public anglo-saxon

Action intégrée dans le parcours international !

Contactez votre Chargé de Relation Adhérents pour plus d'informations

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Jeux de rôle
- Apport linguistique (vocabulaire, expressions adiomatiques, faux amis...)
- Mises en situation
- Apport de ressources à exploiter
- post-formation

### Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Amener son ordinateur portable

### Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation de fin de formation
- Évaluation à froid à 3 mois

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Conduire un entretien commercial en anglais

Action intégrée dans le parcours international !

Contactez votre Chargé de Relation Adhérents pour plus d'informations

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** chef d'entreprise, cadre dirigeant, commercial, personne amenée à présenter son entreprise anglais

**Prérequis :** avoir un niveau intermédiaire minimum en anglais

### Objectifs

- Savoir pitcher en anglais son entreprise
- Être capable de conduire une conversation en anglais, sur des sujets spécifiques (business,...)
- Connaître la culture anglo-saxonne et savoir s'y adapter

**Durée en heures :** 20 heures

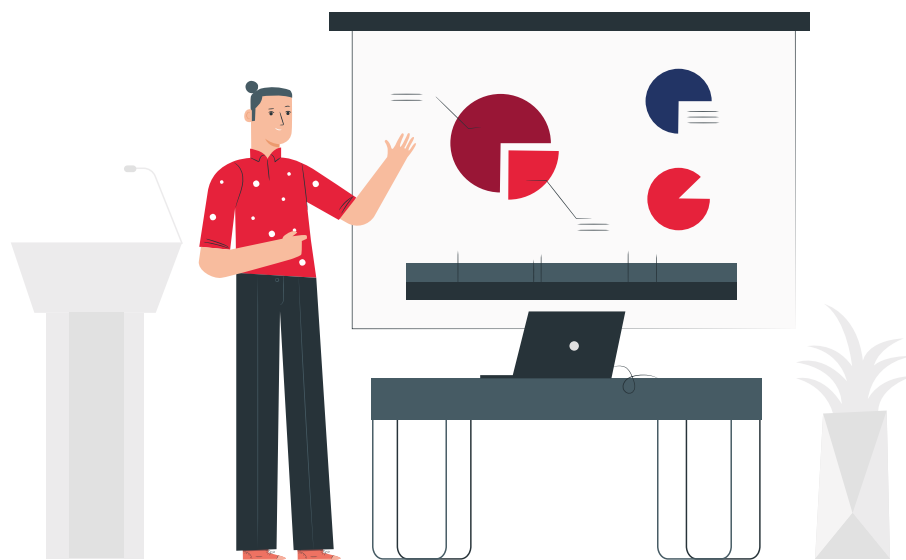
**Lieu :** extérieur

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Tarif :** 1200 € HT par participant

## Contenus

- Savoir se présenter et présenter son entreprise
- Être capable de discuter d'un article business d'actualité, lu au préalable
- Discussions concernant la culture anglo-saxonnes : les astuces à savoir, les voyages, le comportement...



# Conduire un entretien commercial en anglais

Action intégrée dans le parcours international !

Contactez votre Chargé de Relation Adhérents pour plus d'informations

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Jeux de rôle et discussion
- Apport linguistique (vocabulaire, expressions idiomatiques, faux amis...)
- Mise en situation
- Apport de ressources à exploiter post-formation

### Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application

### Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation de fin de formation
- Évaluation à froid à 3 mois

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Digital Marketing for american customers (English version)

## Description of the training

**Target audience :** CEO, senior executives, sales manager...

**Prerequisites :** avoir un niveau intermédiaire minimum en anglais

### Objectives

- prepare your French company to enter the B2C or B2B American markets through digital marketing

**Duration :** 8 hours

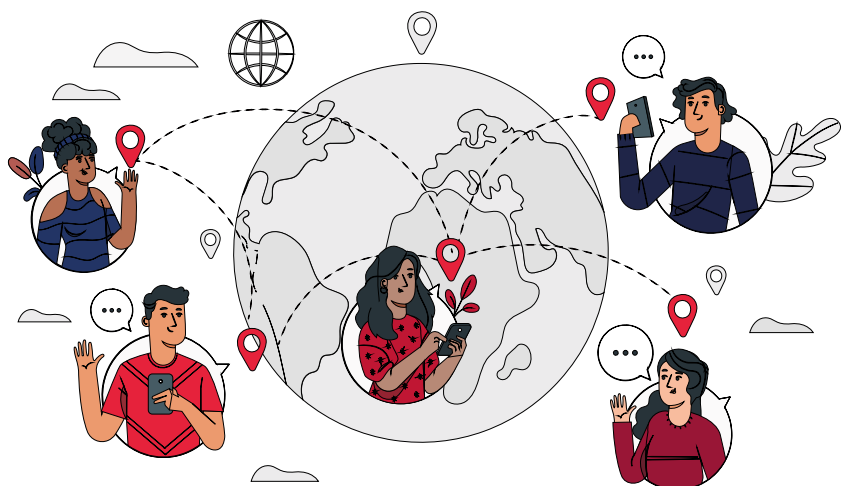
**Location :** Digital 113 - Toulouse

**Accessibility :** our training offer is targeted to all public, do not hesitate to inform us of any specific requests you may have so we can adapt our training methods to best fit your needs (schedules, locations, training tools ...)

**Cost :** 500 € per person exclusive of taxes

## Content

- **The American customer**
  - We will look at personas to define your digital user profiles and how to attract them to your offer : Where are they / Demographic / Digital map / User journey...
- **Your project**
  - We will review your specifics by studying the following criteria from your situation : Objectives/ Values/ Quality / Industries (B2B or B2C, start-ups + selected sectors) / Competition, inspiration / Search Engine Optimization / Core message / Tone and personality / Storytelling.
- **Tools of the trade**
  - We will explore the digital tools available, the appropriate pace of communication and how to leverage these tools to your advantage based on customer needs as well as your available resources : Blogging / Social media / Newsletter campaigns / Digital ads / Web platform.



# Digital Marketing for american customers (English version)

## Validation methods : training certificate

### Teaching methods

- Real life scenario
- Language contribution
- Material resources to use post-training

### Educational methods

- Expositive
- Participative / Active
- Interrogative

### Educational - Support tools

- Powerpoint presentation
- Concrete examples / Case studies
- A laptop is needed

### Evaluation methods

- Achievement tests throughout the half-day
- Delayed evaluation 3 months following training completion

## Registration

**Terms :** group formed on demand

**Deadline :** registration is possible up to 48 hours before the training course

**Contact and pedagogical referent :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Marketing Digital pour le public américain

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** CEO, senior executives, sales manager...

**Prérequis :** avoir un niveau intermédiaire minimum en anglais

### Objectifs

- prepare your French company to enter the B2C or B2B American markets through digital marketing

**Durée en heures :** 8

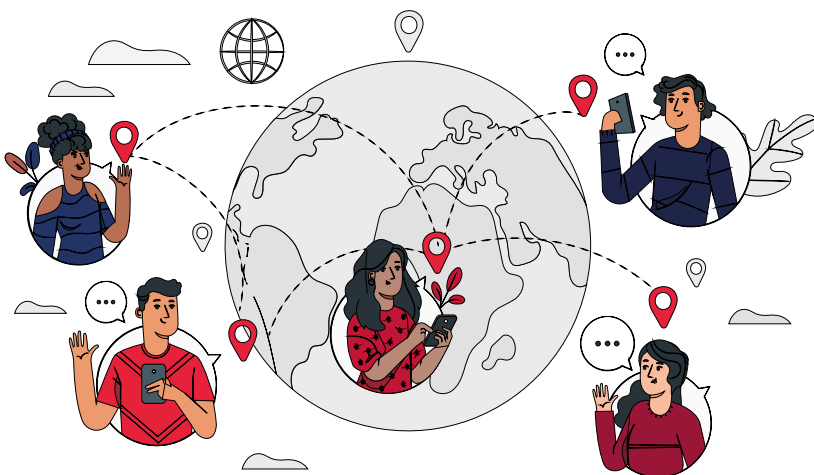
**Lieu :** Digital 113 – site de Toulouse

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Tarif :** 500 € HT par participant

## Contenus

- **Le client Américain**
  - Nous étudierons les personas afin de définir par la suite les profils de vos potentiels utilisateurs et comment les cibler efficacement : qui sont-ils, analyse de la situation démographique, comportement type...
- **Votre projet**
  - Nous examinerons vos attributs spécifiques en étudiant les critères suivants de votre projet objectifs / valeurs / qualité / le marché (B2B ou B2C, startup +secteurs ciblés) / concurrence / SEO / messages clés / storytelling...
- **Les outils pour votre commerce**
  - Nous ferons un panorama des différents outils disponibles, et travaillerons le rythme de communication qu'il convient de suivre. Nous verrons également comment exploiter ces outils à votre avantage en fonction des besoins de vos clients ainsi que pour mettre à disposition des ressources disponibles : blogging / médias sociaux / campagnes de newsletters / publicités en ligne / plateformes web...



# Marketing Digital pour le public américain

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apport linguistique (vocabulaire, expressions idiomatiques, faux amis...)
- Mises en situation
- Apport de ressources à exploiter post-formation

### Méthodes pédagogiques

- Expositive
- Participative / Active
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Exemples d'application / Cas d'usage
- Présentation Powerpoint
- Amener son ordinateur portable

### Modalités d'évaluations

- Test des acquis tout au long de la demi-journée via des exercices
- Évaluation à froid à 3 mois

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# 4. Formation



# Accompagnement individuel – démarche qualité Qualiopi

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** référent qualité ou référent pédagogique d'organisme de formation, responsable d'organisme de formation, chargé de mission formation

**Prérequis :** connaître le fonctionnement de son organisme de formation et avoir pris connaissance du référentiel Qualiopi

### Objectifs

- Comprendre les enjeux d'une démarche qualité et le référentiel Qualiopi
- Mettre en conformité son activité formation
- S'armer afin d'être prêt pour la certification Qualiopi

**Durée en heures :** 8

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Calendrier :** à définir ensemble selon les disponibilités du demandeur

### Tarifs :

- Adhérent à Digital 113 : 900 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 1500 € HT par participant

## Contenus

**La formation comprend deux modules d'une demi-journée (4h).**

### Module 1 - 4h

- **Examen des critères de 1 à 4 :**
  - Contenu de chaque indicateur des critères évoqués avec exemple de mise en application
  - Questions - réponses au fil de l'eau

### Module 2 - 4h

- **Q/R du module précédent**
- **Examen des critères de 6 à 7 :**
  - Contenu de chaque indicateur des critères évoqués avec exemple de mise en application
  - Questions - réponses au fil de l'eau
- **Questionnaire de validation des acquis et satisfaction**

# Accompagnement individuel – démarche qualité Qualiopi

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Exposés théoriques
- Transpositions sur l'activité de l'apprenant
- Exercices pratiques

### Méthodes pédagogiques

Mix des méthodes :

- Expositives
- Participatives
- Interrogatives

### Outils pédagogiques - supports

- Support PowerPoint
- Suite google pour le partage de document
- Zoom pour la visio et l'enregistrement si modalité distancielle

Les outils partagés peuvent être issus de plusieurs outils et utiliser plusieurs technologies.

### Modalités d'évaluations

Google Forms pour une évaluation des acquis à la fin du dernier module.

## Intervenant/expert/formateur : Mathilde ALARÇON

- 12 ans d'expérience dans la formation – dont 7 en OPCA
- Mise en place de Data Dock chez NOVA Formation
- Mise en œuvre de la norme ISO 9001 au CFA ASPECT Occitanie
- Certification Qualiopi obtenue le 12/11/2020 chez Digital 113
- Formation sur la pédagogie et les techniques d'animation de formation par ALS

### Compétences

- Auditeur interne – formé par un auditeur AFNOR
- Accompagnement de 14 centres de formation sur leur mise en conformité Qualiopi

## Inscription

**Modalité :** formation individuelle mise en œuvre sur demande

**Délai :** démarrage au plus tôt 2 semaines après la demande

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Les audits Qualiopi : préparation intensive

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** référent qualité ou référent pédagogique d'organisme de formation, responsable d'organisme de formation, chargé de mission formation

**Prérequis :** avoir travaillé sa mise en conformité Qualiopi

### Objectifs

- Comprendre les exigences du référentiel Qualiopi afin d'identifier les points de conformité et de non-conformité
- Analyser les pratiques, les preuves et les processus pour préparer efficacement l'audit

**Durée en heures :** 7

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

### Tarifs :

- Adhérent à Digital 113 : 800 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 1000 € HT par participant

## Contenus

- Revue de chaque indicateur du référentiel pour évaluer la mise en conformité
- Utilisation des cas concrets de l'organisme audité
- Simulation de réunion d'ouverture et de réunion de clôture avec restitution et rédaction d'un rapport d'audit envoyé à l'organisme
- Les questions clés sur les audits : postures, réponse à fournir, préparation en amont, déroulé du jour J...



# Les audits Qualiopi : préparation intensive

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Mise en situation
- Jeux de rôles et simulations
- Exercices pratiques

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Suite google pour le partage de document
- Zoom pour la visio et l'enregistrement
- Plan d'audit
- Rapport d'audit
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** calendrier à définir avec l'entreprise – formation individualisée

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Faire vivre sa démarche qualité & anticiper son audit de surveillance

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** référent qualité ou référent pédagogique d'organisme de formation, responsable d'organisme de formation, chargé de mission formation, la personne en charge du système qualité Qualiopi

### Prérequis :

- Etre certifié Qualiopi
- Avoir répondu à l'auto-diagnostic de positionnement

### Objectifs

- Comprendre le contenu de l'audit de surveillance et mettre toutes les chances de son côté pour assurer sa réussite
- Évaluer son propre système qualité pour se préparer à l'audit,
- Allier charge quotidienne et démarche qualité
- Adapter son utilisation de la marque Qualiopi

### Durée en heures : 4

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

### Tarifs :

- Adhérent à Digital 113 : 300 € HT par participant
- Non adhérent à Digital 113 : 400 € HT par participant

## Contenus

- **Module 1 : Préparer l'audit de surveillance**
  - Cycle d'audit
  - Déroulement de l'audit de surveillance
  - Quels indicateurs sont concernés
  - Risques et points de vigilance
- **Module 2 : La bonne application de la marque Qualiopi**
  - Révision des usages de la marque
- **Module 3 : Comment faire vivre sa démarche qualité**
  - Amélioration continue
  - La qualité, un sujet collectif
  - Simplification des contenus

# Faire vivre sa démarche qualité & anticiper son audit de surveillance

Dernière mise à jour : 2024.

**Modalité de validation :** Une attestation de formation et un certificat de réalisation seront remis à chaque apprenant

## Modalités pédagogiques

- Exposé théorique
- Mise en situation
- Exercices pratiques
- Sondages

## Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

## Outils pédagogiques - supports

- Support PowerPoint
- Référentiel RNCQ
- Charte d'usage de la garantie Qualiopi
- Exemple de documents chartés
- Vidéos YouTube
- Templates d'outils
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

## Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe de 5 personnes maximum constitué en fonction de la demande (cf. date prévisionnelle, mais il est préférable de nous contacter)

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# Les IA génératives au service du métier de formateur

Dernière mise à jour : 23/05/2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** Tous formateurs désirant découvrir les nouveaux outils de productivité et de créativité offerts par la dernière vague d'Intelligence Artificielle Générative (GenAI) largement démocratisée depuis fin 2022 par l'outil ChatGPT d'OpenAI ainsi que les problématiques liées à l'usage et à l'évaluation dans l'éducation.

### Prérequis :

- Maîtrise de l'outil informatique

### Objectifs

- Démystifier et bien comprendre ce qu'est l'Intelligence Artificielle en 2024 : son fonctionnement, ses opportunités, ses limites et ses risques, en particulier la dernière phase, celle de l'Intelligence Artificielle Générative (GenAI)
- Connaître les différentes initiatives IA menées au sein de l'Education (rapports, retours d'expériences, usages et projets) et comment mener une veille sur ces sujets
- Connaître l'état de l'art des outils GenAI existants en 2024 et disponibles pour ses étudiants en classe (mise à jour régulière)
- Découvrir, tester et pratiquer les bonnes pratiques de prompting pour tirer le maximum des outils de GenAI pour la préparation et l'exécution de ses formations (Quizz et examens, Correction, Commentaires d'évaluation, Gamification, Jeu de rôle, ..)
- Identifier et échanger autour des pratiques sur l'évaluation des étudiants utilisant des outils d'IA générative

### Durée en heures : 7

**Accessibilité :** Notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toute demande spécifique afin de l'adapter au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...).

### Tarifs :

- 590 € HT par participant

# Les IA génératives au service du métier de formateur

Dernière mise à jour : 23/05/2024.

## Contenus

### • Introduction à l'IA

- **Intitulé du module** : Introduction à l'IA en 2024 et notamment la GenAI avec session question/réponse.
- **Objectif du module** : Démystifier et bien comprendre ce qu'est l'Intelligence Artificielle en 2024 : son fonctionnement, ses opportunités, ses limites et ses risques, en particulier la dernière phase, celle de l'Intelligence Artificielle Générative (GenAI)
- **Durée du module** : 1h
- **Modalité d'évaluation des acquis du module** : Discussions et questions réponses

### • Initiatives et outils autour de l'IAG et l'Education

- **Intitulé du module** : Présentation des initiatives et ressources autour de l'IA et l'Education et présentation des derniers outils GenAI disponibles en 2024 pour soi-même et ses étudiants.
- **Objectif du module** : Connaître les différentes initiatives IA menées au sein de l'Education (rapports, retours d'expériences, usages et projets) et comment mener une veille sur ces sujets et connaître l'état de l'art des outils GenAI existants en 2024 et disponibles pour ses étudiants en classe (mise à jour régulière)
- **Durée du module** : 30min
- **Modalité d'évaluation des acquis du module** : Discussions et questions réponses

### • L'Art du Prompting, la théorie

- **Intitulé du module** : Introduction au prompting et aux bonnes pratiques (incarnation de persona, contextualisation, format de sortie, chain of thought, tree of thought, respiration, reverse prompting, autocritique, technique du curseur...) pour instruire ces outils, illustration de ces bonnes pratiques via des cas d'usages enseignants. Présentation des différents usages de la GenAI par les enseignants et les étudiants
- **Objectif du module** : Découvrir les bonnes pratiques et usages du prompting pour tirer le maximum des outils de GenAI pour la préparation et l'exécution de ses formations (Quiz et examens, Correction, Commentaires d'évaluation, Gamification, Jeu de rôle, ..)
- **Durée du module** : 1h30min
- **Modalité d'évaluation des acquis du module** : Discussions et questions réponses

### • L'Art du Prompting, la pratique

- **Intitulé du module** : Atelier pratique sur l'art du prompting. La meilleure façon in fine de s'acculturer à ces nouveaux outils est de tester, tester et tester encore ! Plusieurs défis autour de différents cas propres à l'enseignement (Quiz et examens, Correction, Commentaire, Gamification, jeu de rôle,...) seront organisés en duo avec des restitutions pour illustrer à nouveau les bonnes pratiques introduites en amont.
- **Objectif du module** : Monter en compétence via la pratique du prompting en duo sur des cas d'usages propre à l'enseignement
- **Durée du module** : 2h
- **Modalité d'évaluation des acquis du module** : Evaluations formatives via exercices et mises en situation

### • Les modes d'évaluation à l'heure de ChatGPT

- **Intitulé du module** : Comment évaluer des étudiants utilisant des outils comme ChatGPT ? Présentation de plusieurs méthodologies et partage d'expériences et débat.
- **Objectif du module** : Identifier et échanger autour des pratiques sur l'évaluation des étudiants utilisant des outils d'IA générative (méthodologie et esprit critique)
- **Durée du module** : 1h30
- **Modalité d'évaluation des acquis du module** : Evaluations formatives via mises en situation

# Les IA génératives au service du métier de formateur

Dernière mise à jour : 23/05/2024.

**Modalité de validation :** Une attestation de formation sera remis à chaque apprenant

## Méthodes pédagogiques

Un combiné de 4 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Démonstrative
- Participative
- Interrogative

## Types d'évaluation

- Evaluations formatives via exercices
- Quizz sur mobile
- Mises en situation

## Outils pédagogiques - supports

- Supports de formation au format .pdf et .pptx envoyés aux apprenants à la fin de la formation
- Quizz sur mobile

## Inscription

**Modalité :** Groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** Inscription jusqu'à 72h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – formation@digital113.fr – 07 86 06 95 29

**Organisme de formation :** Déclaration d'activité n° 76 31 09451 31 enregistrée auprès du préfet de région d'Occitanie (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat). Digital 113 est certifié Qualiopi depuis le 12 novembre 2020. Son numéro de certificat est le 2000887.2. La certification a été renouvelée par l'audit de surveillance le 15 novembre 2022 via le numéro 200887.1.

SIRET : 833 705 056 00012

# 5. Formation à thème

*Digital 113 est en capacité de vous accompagner dans la définition de votre besoin en formation et de créer des modules de formations sur mesure. Contactez-nous pour en savoir plus (rendez-vous à la dernière page du catalogue) !*



# Comprendre les enjeux du RGPD et de la Sécurité Numérique

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** tout public concerné par les données personnelles de l'entreprise, responsable de traitement, DG, DRH, DAF, DSI, direction commerciale

### Objectifs

- Comprendre la législation relative à la protection des données
- Identifier les nouvelles formes de menaces et risques encourus par les entreprises
- Définir et mettre en œuvre les bonnes pratiques pour y répondre

**Durée en heures :** 8

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier ou distanciel

**Accessibilité :** notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toutes demandes spécifiques afin que l'on adapte au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports...)

**Tarif :** 500 € HT par participant

## Contenus

**Séquence 1 : la valeur pour la grande criminalité des données personnelles ou techniques détenues par les entreprises et les nouvelles formes de menaces pouvant impacter les entreprises**

- Le contexte général de la prédation de données : l'avènement de l'économie de la connaissance, l'émergence de nouveaux risques, les entreprises cibles privilégiées
- Les deux grandes familles de menaces : accidentelles ou intentionnelles
- Les scénarii les plus fréquents (retour expériences gendarmerie)
- Interactions avec des tiers, interactions avec les moyens techniques, déplacements proches et lointains, instrumentalisation judiciaire
- Les comportements et bonnes pratiques de sécurité à adopter pour faire face à ces scénarii



# Comprendre les enjeux du RGPD et de la Sécurité Numérique

Dernière mise à jour : 2024.

## Contenus

**Séquence 2** : présentation générale du RGPD et de ses implications concrètes pour les collaborateurs concourant aux traitements de données à caractère personnel

- Enjeu et état de l'art du RGPD
- Le changement de philosophie, les notions fondamentales (la donnée à caractère personnelle, les données sensibles, le responsable de traitement, le sous-traitant, le traitement ...)
- Les droits renforcés par le RGPD, les nouveaux droits
- Les obligations pour les entreprises
- Les sanctions renforcées et graduées
- Les opportunités liées au RGPD
- Conséquences concrètes pour les collaborateurs au quotidien
- La mise en œuvre de la démarche conformité
- Le choix du pilote, l'état des lieux, la priorisation des actions, les analyses de risques et la politique de gestion des risques, les adaptations des mesures organisationnelles, la documentation de la conformité.



# Comprendre les enjeux du RGPD et de la Sécurité Numérique

Dernière mise à jour : 2024.

## Modalité de validation : attestation de formation

### Modalités pédagogiques

- Apports théoriques et échanges
- Cas pratiques

### Méthodes pédagogiques

Un combiné de 3 méthodes pédagogiques sera appliqué sur cette formation :

- Expositive
- Participative
- Interrogative

### Outils pédagogiques - supports

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire
- Exemples d'application
- Matrice EDA
- Keyro : pour les évaluations et diagnostics

### Modalités d'évaluations

- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois
- QCM en fin de formation

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

**Une offre d'accompagnement sur mesure à la mise en conformité RGPD** pour votre structure peut vous être établie. Elle peut s'adapter aux différents services (RH, Sales, DSI...).

Contactez-nous pour en savoir plus !

# Structurer sa démarche numérique responsable et préparer le label NR niveau 1

Dernière mise à jour : 2024.

## Descriptif de la formation

**Publics concernés :** Tout salarié d'une entreprise numérique dès lors qu'il lui incombe d'engager une démarche de faire évoluer sa structure vers un numérique plus durable

**Prérequis :** Avoir une bonne connaissance de son entreprise et une appétence pour le sujet du numérique soutenable

### Objectifs :

- Acquérir les principes de bases du numérique responsable et savoir en parler
- S'approprier le référentiel du Label NR et connaître les différentes étapes de labellisation
- Prendre en main les outils dédiés et savoir les appliquer à une organisation
- Être apte à préparer et à réaliser l'auto-évaluation NR (diagnostic) et à piloter une démarche de labellisation
- Savoir repérer et analyser les situations pertinentes en matière de NRD dans une entreprise/structure, et approfondir les concepts relatifs à ces situations
- Appliquer ces concepts de diagnostic à l'entreprise afin de préparer le rapport d'évaluation du label NR
- Capitaliser sur les expériences d'autrui pour enrichir sa pratique
- Mener une démarche d'amélioration continue pour poursuivre l'engagement de l'entreprise et des collaborateurs vers la labellisation

**Durée en heures :** 21

**Lieu :** Digital 113 – Toulouse, Montpellier

**Accessibilité :** Notre offre de formation est accessible à tout public, n'hésitez pas à nous faire part de toute demande spécifique afin que nous adaptions au mieux nos modalités de formation (aménagement des horaires, des lieux, des supports, etc...).

### Tarif :

- **Adhérents à Digital 113 :** 2760 € pour 1 participant, 1910 € / personnes pour 2 participants
- **Non adhérents à Digital 113 :** 3070 € pour 1 participant, 2120 € / personnes pour 2 participants

## Contenus

- Appropriation des concepts et apports conceptuels et théorique sur les enjeux des impacts écologiques et sociétaux du Numérique
- Identification des grandes lignes d'action pour évoluer vers un numérique plus soutenable
- Le label NR, son référentiel et les bonnes pratiques en matière de NR
- Découverte et prise en main de l'outil d'auto-diagnostic
- Mis en pratique concrète des apports conceptuels lors de la phase individuelle, personnalisation des concepts
- Partage des travaux et des besoins/difficultés/questions
- Approfondissement des thématiques prioritaires pour la mise en place du plan d'action individualisé

# Structurer sa démarche numérique responsable et préparer le label NR niveau 1

Dernière mise à jour : 2024.

**Modalité de validation :** attestation de formation et analyse de la grille d'auto-évaluation permettant de valider le dossier en fin de formation

## Modalités pédagogiques

- Alternance entre apports conceptuels, exercices de mise en pratique concrets appliqués aux structures des apprenants.
- Ateliers collaboratifs pour renforcer l'appropriation des concepts et la mise en commun des acquis expérimentiels suite à la phase individuelle

## Méthodes pédagogiques

- Articulation des différentes méthodes : expositive, interrogative et participative.
- Formation-action : l'apprenant met en pratique les apports conceptuels directement sur sa situation de travail.

## Outils pédagogiques - supports

- Référentiel du label, matrice de maturité et d'évaluation, cartes concepts, exercices d'application, supports officiels LUCIE, carte des parties prenantes, méthodologie DMR...

## Modalités d'évaluations

- Evaluation formative et sommative
- Exercice en cours de formation pour valider les acquis des modules
- Evaluation à froid auprès de l'entreprise à 1 mois

## Bloc inscription

- Reprendre le même que sur les autres fiches

## Inscription

**Modalité :** groupe constitué en fonction de la demande

**Délai :** inscription jusqu'à 48h avant l'entrée en formation

**Contact et référente pédagogique :** Mathilde Alarçon – [formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) – 07 86 06 95 29

# CONTACT

## Besoin de renseignements sur :

- L'inscription
- L'adaptation de la formation
- La création de formation sur mesure
- Signalements divers
- Réclamations



**Mathilde ALARÇON**  
**Chargée de mission formation & talents**

07 86 06 95 29

[formation@digital113.fr](mailto:formation@digital113.fr) /

[mathilde.alarcon@digital113.fr](mailto:mathilde.alarcon@digital113.fr)