

## CATALOGUE DES FORMATIONS

---

2018

Date : 01/01/2018  
Version : 2.0

Certifié



# BIENVENUE DANS LE CATALOGUE 2017-2018

Les technologies changent les habitudes des consommateurs et des acheteurs. Les techniques de marketing et de vente évoluent elles aussi.

Les équipes d'I AND YOO ont préparé un catalogue de formations qui vous permettrons mieux comprendre quelles sont ces changements et comment vous pouvez vous adapter.



I AND YOO agence inbound marketing est un organisme habilité par le Département du contrôle de la formation professionnelle (DIRECCTE) à dispenser des formations sur l'inbound marketing et le Social Selling. I AND YOO est enregistré sous le numéro 11 92 21917 92. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

## **Table des matières**

<b>FORMATIONS INTER ET INTRA ENTREPRISES</b>	<b>4</b>
<b>FINANCEMENT</b>	<b>4</b>
<b>FORMATION 1 : METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE INBOUND MARKETING</b>	<b>5</b>
<b>FORMATION 2 : FORMATION INBOUND SALES</b>	<b>7</b>

# FORMATIONS INTER ET INTRA ENTREPRISES

Nous assurons des formations inter-entreprises ou intra-entreprise selon vos besoins.

Pour plus d'informations sur nos prochaines dates de formation inter entreprise vous pouvez consulter notre site web [www.landYOO.com](http://www.landYOO.com) rubrique formation

## FINANCEMENT

Financement de votre formation

I AND YOO est un organisme habilité par le Département du contrôle de la formation professionnelle (DIRECCTE) à dispenser des formations sur l'inbound marketing et le Social Selling. I AND YOO est enregistré sous le numéro 11 92 21917 92. (Mention légale : cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état).

De plus I AND YOO est référencé auprès de Datadock. Depuis le 1er janvier 2017, tout organisme de formation souhaitant bénéficier des financements d'un des 20 OPCA pour ses actions de formation doit s'enregistrer via l'outil en ligne [www.data-dock.fr](http://www.data-dock.fr), afin de démontrer sa conformité avec le décret sur la qualité de la formation du 30 juin 2015.

A ce titre vous pouvez prétendre à la prise en charge de tout ou partie du coût de votre formation par votre OPCA. Pour cela vous devez faire une demande de prise en charge (vous devez vous rapprocher de votre OPCA pour cela).

\* Effectifs et ajournement

Pour favoriser les meilleures conditions d'apprentissage, l'effectif de chaque formation est limité. Cet effectif est déterminé, pour chaque formation, en fonction des objectifs et des méthodes pédagogiques.

Les inscriptions sont prises en compte dans leur ordre d'arrivée. L'émission d'un devis ne tient pas lieu d'inscription. Seuls les devis dûment renseignés, datés, tamponnés, signés et revêtus de la mention « Bon pour accord », retournés à I AND YOO ont valeur contractuelle. Une fois l'effectif atteint, les inscriptions sont closes. I AND YOO peut alors proposer au Stagiaire de participer à une nouvelle session ou de figurer sur une liste d'attente.

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement d'une formation, I AND YOO se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce sans indemnités.

Certifié



# FORMATION 1 : METTRE EN PLACE UNE STRATEGIE INBOUND MARKETING

Les habitudes des consommateurs changent. Ils ne veulent plus qu'on leur vende, ils veulent acheter. La transformation du marketing vers un marketing plus orienté client est en route. Comment l'inbound marketing peut aider les services marketing ?

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Comprendre les enjeux, finalités et limites de l'inbound marketing
- Construire une stratégie et choisir les bons leviers pour attirer et convertir les clients
- Déployer sa stratégie inbound marketing

## COMPETENCES METIER

A l'issue de cette formation les stagiaires seront en mesure d'élaborer et de déployer une campagne d'inbound marketing.

## DUREE

2 jours

## PUBLIC

Responsables marketing, chefs de groupe, chefs de produits, responsables communication

## PREREQUIS

Connaître les fondamentaux de la démarche marketing.

## TYPE D'ACTION DE FORMATION (article L.6313-1 du Code du travail)

Actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances.

## PEDAGOGIE ACTIVE

- Formation concrète et opérationnelle.
- Echanges sur les problématiques des participants.
- Des mises en situation et exercices pratiques, avec des exercices en sous-groupes.

## TARIFS

€595/participant/jour

## **PROGRAMME**

### **Les fondamentaux de l'inbound marketing**

- Pourquoi l'inbound marketing
- Les fondamentaux d'une stratégie inbound réussie
- Buyer personas
- Parcours client (buyer's journey)
- Le contenu
- La promotion du contenu

### **Comment attirer les visiteurs sur son site**

- Optimiser son site pour les moteurs de recherche
- Créer du contenu à valeur ajoutée
- Les fondamentaux du blogging
- Amplifier son contenu via les réseaux sociaux

### **Comment convertir les visiteurs en leads**

- Comment créer des Call-To-Action incitatifs
- Comment créer des landing pages efficaces
- Comment créer des pages de remerciements

### **Comment transformer des leads en clients**

- Envoyer le bon email au bon moment : le lead nurturing et le marketing automation
- Aligner les équipes de vente et marketing : le Smarketing
- La vente inbound - inbound sales

### **Comment fidéliser ses clients**

- Les piliers de la fidélisation

# FORMATION 2 : FORMATION INBOUND SALES

Avec l'avènement des nouvelles technologies les techniques de vente évoluent. Aujourd'hui comment prospecter avec le digital ?

## DEVELOPPER SES COMPETENCES SOCIAL SELLING & INBOUND SALES

Social Selling, prospection digitale... nouveau thème-phare de la profession commerciale. La transformation digitale impacte directement les services commerciaux. Comment s'adapter ?

### OBJECTIFS DE LA FORMATION :

- Comprendre comment les nouveaux outils digitaux transforment les méthodes de vente.
- S'approprier la méthodologie de prospection digitale.
- Savoir générer des contacts et les transformer en clients ou en influenceurs/ambassadeurs.
- Développer sa visibilité grâce au personal branding.

### COMPETENCES METIER

A l'issue de cette formation, vous serez en mesure de prospecter efficacement grâce aux réseaux sociaux et transformer vos prospects en clients.

### DUREE

2 jours

### PUBLIC

Tous commerciaux.

### PREREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

### PEDAGOGIE ACTIVE

- Formation concrète et opérationnelle.
- Des mises en situation et exercices pratiques, issus du vécu de chaque participant.
- Création et optimisation de vos profils LinkedIn.

### TARIFS

€595/participant/jour

## **PROGRAMME**

### **Les fondamentaux de la prospection digitale**

- Qu'est-ce que le social selling et l'inbound sales ?
- Comprendre les nouvelles habitudes et attentes des clients.
- Maîtriser la notion de parcours clients et de multicanal.
- Elaborer des processus de vente alignés avec les parcours clients.
- Intégrer LinkedIn dans une stratégie de prospection digitale multicanale.

### **Identifier ses cibles, prospects et clients**

- Comprendre l'importance de la phase d'identification de ces buyer personas
- Définir les profils de prospects grâce à un ciblage précis : âge, intérêts, zone géographique...
- Savoir identifier les réseaux sociaux sur lesquels se trouvent vos cibles.
- Connaître les outils gratuits/payants disponibles (Sales Navigator).

### **Elaborer un plan de ventes sociales**

- Mettre en place un plan de ventes sociales et planifier ses actions.
- Définir ses objectifs en Social Selling.
- Cibler et explorer les besoins de ses prospects.
- Développer un carnet de contacts vs. prospects sur LinkedIn.

### **Entrer en contact avec ses prospects et futurs acheteurs**

- Les techniques d'approche et modèles de messages de prospection.
- Savoir utiliser les groupes de discussion
- Conseiller et discuter proposition de valeur.
- Transformer les opportunités commerciales en clients.

### **L'importance du personal branding en prospection digitale**

- Apprendre à créer sa marque personnelle sur les réseaux sociaux
- Animer efficacement son profil / sa page LinkedIn.
- Développer sa visibilité.
- Partager des contenus pour attirer ses prospects.
- Créer et/ou optimiser son profil LinkedIn.

### **Suivre ses KPI's et améliorer ses performances**

- Maîtriser les outils d'analyses et les indicateurs à suivre.
- Créer ses tableaux de bords pour monitorer ses performances.

# INSCRIPTIONS

A nous adresser par mail [contact@landYOO.com](mailto:contact@landYOO.com)

## L'entreprise (client)

Dénomination sociale .....

N° siret .....

Responsable Formation Melle - Mme – M  
.....

Email .....

Adresse  
.....  
.....

Tél. ....

N° de dossier à rappeler sur la facture  
.....

## Adresse de facturation (si différente)

Dénomination sociale .....

Dossier suivi par Melle - Mme – M  
.....

Email .....

Adresse  
.....  
.....

Tél. ....

N° de dossier à rappeler sur la facture  
.....

## Participants

STAGE				
PARTICIPANT 1				
Nom	Prénom	Fonction	Tél (ld)	Email
PARTICIPANT 2				
Nom	Prénom	Fonction	Tél (ld)	Email
PARTICIPANT 3				
Nom	Prénom	Fonction	Tél (ld)	Email

## Règlement

La signature de ce bulletin d'inscription vaut pour acceptation sans réserve des conditions générales de vente et du règlement intérieur. Le soussigné accepte les conditions générales de vente au verso.

Règlement par chèque à l'ordre de LAND YOO SASU ou par virement à notre banque

Banque : SOCIETE GENERALE AGENCE NEUILLY SEINE JATTE

SWIFT/BIC : SOGEFRPP

IBAN : FR76 3000 3039 0200 0208 5472 944

Fait en double exemplaire, à ....., le .....

Signature et cachet de l'entreprise  
(nom et qualité du signataire)

# CONDITIONS GENERALES DE VENTE

## DESIGNATION

I AND YOO est un organisme de formation professionnelle spécialisé dans les métiers du marketing et de la vente. Son siège social est fixé au 3 rue Elie Jaulin 92600 Asnières-Sur-Seine. I AND YOO conçoit, élabore et dispense des formations interentreprises et intra-entreprises, à Asnières-Sur-Seine et sur l'ensemble du territoire national, seule ou en partenariat.

Dans les paragraphes qui suivent, il est convenu de désigner par :

- **Client** : toute personne physique ou morale qui s'inscrit ou passe commande d'une formation auprès de I AND YOO.
- **Stagiaire** : la personne physique qui participe à une formation.
- **Formations interentreprises** : les formations inscrites au catalogue de I AND YOO et qui regroupent des stagiaires issues de différentes structures.
- **Formations intra-entreprises** : les formations conçues sur mesure par I AND YOO pour le compte d'un client ou d'un groupe de clients.
- **CGV** : les conditions générales de vente, détaillées ci-dessous.
- **OPCA** : les organismes paritaires collecteurs agréés chargés de collecter et gérer l'effort de formation des entreprises.

## OBJET DU CONTRAT

Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à l'ensemble des prestations de formation engagées par I AND YOO pour le compte d'un Client. Le fait de s'inscrire ou de passer commande implique l'adhésion entière et sans réserve du Client aux présentes conditions générales de vente. Les présentes conditions générales de vente prévalent sur tout autre document du Client, et en particulier sur toutes les conditions générales d'achat du Client.

## CONDITIONS FINANCIERES, REGLEMENTS ET MODALITES DE PAIEMENT

Tous les prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils doivent être majorés de la TVA au taux en vigueur.

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de facture, au comptant, sans escompte à l'ordre de I AND YOO SASU.

En cas de parcours long, des facturations intermédiaires peuvent être engagées. Les règlements seront effectués en respect des délais prévus sur le devis dûment accepté par le client.

Les règlements seront effectués aux conditions suivantes :

- Paiement par chèque bancaire ou postal libellé à l'ordre I AND YOO SASU
- Par virement bancaire ou postal stipulant le N° de facture

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement, par le client, de pénalités de retard au taux de 10%. En application de l'article L.441-6 du code de commerce, ces pénalités sont exigibles de plein droit sur simple demande de « Nom de la marque » (ou de l'entrepreneur à l'essai).

En outre, I AND YOO se réserve la faculté de saisir le tribunal compétent afin que celui-ci fasse cesser cette inexécution, sous astreinte par jour de retard.

En cas de règlement par l'OPCA dont dépend le Client, il appartient au Client d'effectuer sa demande de prise en charge avant le début de la formation. L'accord de financement doit être communiqué au moment de l'inscription et sur l'exemplaire du devis que le Client retourne dûment renseigné, daté, tamponné, signé et revêtu de la mention « Bon pour accord » à I AND YOO.

En cas de prise en charge partielle par l'OPCA, la différence sera directement facturée par I AND YOO au Client. Si l'accord de prise en charge du Client ne parvient pas à I AND YOO au plus tard un jour ouvrable avant le démarrage de la formation, I AND YOO se réserve la possibilité de refuser l'entrée en formation du Stagiaire ou de facturer la totalité des frais de formation au Client.

Dans des situations exceptionnelles, il peut être procédé à un paiement échelonné. En tout état de cause, ses modalités devront avoir été formalisées avant le démarrage de la formation.

## DEDIT ET REMPLACEMENT D'UN PARTICIPANT

En cas de dédit signifié par le Client à I AND YOO au moins 7 jours avant le démarrage de la formation, I AND YOO offre au Client la possibilité :

- de repousser l'inscription du Stagiaire à une formation ultérieure, dûment programmée au catalogue de I AND YOO, et après accord éventuel de l'OPCA,
- de remplacer le Stagiaire empêché par un autre participant ayant le même profil et les mêmes besoins en formation, sous réserve de l'accord éventuel de l'OPCA. Cette dernière possibilité ne peut s'appliquer aux personnes intermittentes du spectacle.

## ANNULATION, ABSENCE OU INTERRUPTION D'UNE FORMATION

Tout module commencé est dû dans son intégralité et fera l'objet d'une facturation au Client par I AND YOO. En cas d'absence, d'interruption ou d'annulation, la facturation de I AND YOO distinguera le prix correspondant aux journées effectivement suivies par le Stagiaire et les sommes dues au titre des absences ou de l'interruption de la formation. Il est rappelé que les sommes dues par le Client à ce titre ne peuvent être imputées par le Client sur son obligation de participer à la formation professionnelle continue ni faire l'objet d'une demande de prise en charge par un OPCA.

Dans cette hypothèse, le Client s'engage à régler les sommes qui resteraient à sa charge directement à I AND YOO.

D'autre part, en cas d'annulation de la formation par le Client, I AND YOO se réserve le droit de facturer au Client des frais d'annulation calculés comme suit :

- si l'annulation intervient plus de 15 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : aucun frais d'annulation
- si l'annulation intervient entre 15 jours et 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : les frais d'annulation sont égaux à 50% du prix H.T. de la formation
- si l'annulation intervient moins de 7 jours ouvrables avant le démarrage de la formation : les frais d'annulation sont égaux à 100% du prix H.T. de la formation

## HORAIRE ET ACCUEIL

Sauf indication contraire portée sur la fiche de présentation de la formation et la convocation, la durée quotidienne des formations est fixée à sept heures.

Sauf indication contraire portée sur la convocation, à Asnières-Sur-Seine, les formations se déroulent de 09h00 à 13h00 et de 14h00 à 17h00 avec une pause en milieu de chaque demi-journée.

Pour les formations, les lieux, adresse et horaires sont indiqués sur la convocation.

## EFFECTIF ET AJOURNEMENT

Pour favoriser les meilleures conditions d'apprentissage, l'effectif de chaque formation est limité. Cet effectif est déterminé, pour chaque formation, en fonction des objectifs et des méthodes pédagogiques.

Les inscriptions sont prises en compte dans leur ordre d'arrivée. L'émission d'un devis ne tient pas lieu d'inscription. Seuls les devis dûment renseignés, datés, tamponnés, signés et revêtus de la mention « Bon pour accord », retournés à I AND YOO ont valeur contractuelle. Une fois l'effectif atteint, les inscriptions sont closes.

I AND YOO peut alors proposer au Stagiaire de participer à une nouvelle session ou de figurer sur une liste d'attente.

Dans le cas où le nombre de participants serait insuffisant pour assurer le bon déroulement d'une formation, I AND YOO se réserve la possibilité d'ajourner la formation au plus tard une semaine avant la date prévue et ce sans indemnités.

## DEVIS ET ATTESTATION

Pour chaque action de formation, un devis est adressé en trois exemplaires par I AND YOO au Client. Deux exemplaires dûment renseignés, datés, tamponnés, signés et revêtus de la mention « Bon pour accord » doivent être retournés à I AND YOO par tout moyen à la convenance du Client : courrier postal, télécopie, mail.

Le cas échéant une convention particulière peut être établie entre I AND YOO, l'OPCA ou le Client.

A l'issue de la formation, I AND YOO remet une attestation de formation au Stagiaire. Dans le cas d'une prise en charge partielle ou totale par un OPCA, I AND YOO lui fait parvenir un exemplaire de cette attestation accompagné de la facture.

Une attestation de présence pour chaque Stagiaire peut être fournie au Client, à sa demande.

## OBLIGATIONS ET FORCE MAJEURE

Dans le cadre de ses prestations de formation, I AND YOO est tenue à une obligation de moyen et non de résultat vis-à-vis de ses Clients ou de ses Stagiaires. I AND YOO ne pourra être tenue responsable à l'égard de ses Clients ou de ses Stagiaires en cas d'inexécution de ses obligations résultant d'un événement fortuit ou de force majeure. Sont ici considérés comme cas fortuit ou de force majeure, outre ceux habituellement reconnus par la jurisprudence : la maladie ou l'accident d'un intervenant ou d'un responsable pédagogique, les grèves ou conflits sociaux externes à I AND YOO, les désastres naturels, les incendies, l'interruption des télécommunications, de l'approvisionnement en énergie, ou des transports de tout type, ou toute autre circonstance échappant au contrôle raisonnable de I AND YOO.

## PROPRIETE INTELLECTUELLE ET COPYRIGHT

L'ensemble des fiches de présentation, contenus et supports pédagogiques quelle qu'en soit la forme (papier, électronique, numérique, orale...) utilisés par I AND YOO pour assurer les formations ou remis aux Stagiaires constituent des œuvres originales et à ce titre sont protégées par la propriété intellectuelle et le copyright.

A ce titre, le Client et le Stagiaire s'interdisent d'utiliser, transmettre, reproduire, exploiter ou transformer tout ou partie de ces documents, sans un accord exprès de I AND YOO. Cette interdiction porte, en particulier, sur toute utilisation faite par le Client et le Stagiaire en vue de l'organisation ou l'animation de formations.

## DESCRIPTIF ET PROGRAMME DES FORMATIONS

Les contenus des programmes, tels qu'ils figurent sur les fiches de présentation des formations sont fournis à titre indicatif. L'intervenant ou le responsable pédagogique se réservent le droit de les modifier en fonction de l'actualité, du niveau des participants ou de la dynamique du groupe.

## CONFIDENTIALITE ET COMMUNICATION

I AND YOO, le Client et le Stagiaire s'engagent à garder confidentiels les documents et les informations auxquels ils pourraient avoir accès au cours de la prestation de formation ou à l'occasion des échanges intervenus antérieurement à l'inscription, notamment l'ensemble des éléments figurant dans la proposition transmise par I AND YOO au Client.

I AND YOO s'engage à ne pas communiquer à des tiers autres que les partenaires avec lesquels sont organisées les formations et aux OPCA, les informations transmises par le Client y compris les informations concernant les Stagiaires.

Pendant, le Client accepte d'être cité par I AND YOO comme client de ses formations. A cet effet, le Client autorise I AND YOO à mentionner son nom ainsi qu'une description objective de la nature des prestations dans ses listes de références et propositions à l'attention de ses prospects et de sa clientèle, entretiens avec des tiers, rapports d'activité, ainsi qu'en cas de dispositions légales, réglementaires ou comptables l'exigeant.

## PROTECTION ET ACCES AUX INFORMATIONS A CARACTERE PERSONNEL

Le Client s'engage à informer chaque Stagiaire que :

- des données à caractère personnel le concernant sont collectées et traitées aux fins de suivi de la validation de la formation et d'amélioration de l'offre de I AND YOO.

- conformément à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978, le Stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification, de rectification des données à caractère personnel le concernant.

En particulier, I AND YOO conservera les données liées aux parcours et à l'évaluation des acquis du Stagiaire, pour une période n'excédant pas la durée nécessaire à l'appréciation de la formation.

Les stagiaires peuvent accéder à ces informations et en demander la rectification auprès de la I AND YOO, via une demande en ligne (contact@iandyoo.com) ou par courrier à : I AND YOO – 3 rue Elie Jaulin 92600 Asnières-Sur-Seine - France en indiquant nom, prénom et adresse.

## LOI APPLICABLE – COMPETENCE

Le Contrat est régi par la loi française.

Tout litige relatif notamment à la formation, la validité, l'interprétation, l'exécution ou la rupture du présent Contrat relève de la compétence du Tribunal de Commerce de Paris, y compris en référés, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.