



Développer son activité avec l'IA — Niveau Débutant

Programme de formation ouverte et à distance (FOAD) — 14 heures — 100 % à distance

Informations générales

Rubrique	Détail
Modalité	Formation ouverte et à distance (FOAD), 100 % asynchrone sur la plateforme Moodle du centre, avec accompagnement individualisé
Durée totale	14 heures, réparties en 2 journées de formation à réaliser à son rythme (durée d'accès conseillée : 4 semaines)
Public	Dirigeant(e)s de TPE-PME, indépendants, responsables administratifs — niveau débutant, aucune pratique de l'IA requise
Prérequis	Savoir utiliser un ordinateur, une messagerie et un navigateur internet. Disposer d'un poste connecté à internet
Délais d'accès	Entrées permanentes — accès sous 7 jours après acceptation du dossier (ou accord de prise en charge OPCO)
Tarif	690 € HT — éligible à une prise en charge OPCO jusqu'à 100 % (plan de développement des compétences). Pack complet Débutant + Intermédiaire + Expert (63 h) : 2 590 € HT
Accessibilité	Formation accessible aux personnes en situation de handicap — contactez la référente handicap (Agnès Muggéo) pour adapter le parcours
Contact	Agnès Muggéo — Centre Agnès Muggéo — agnes.muggeo@gmail.com

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le bénéficiaire sera capable de :

- Clarifier son positionnement, ses cibles et sa promesse commerciale avec l'appui de l'IA.
- Produire des contenus de communication réguliers et de qualité (posts, pages, newsletters) en un temps réduit.
- Organiser sa prospection avec l'IA : ciblage, messages personnalisés, relances — dans le respect du RGPD.
- Fidéliser ses clients et installer sa routine hebdomadaire de développement (plan d'action à 90 jours).



Contenu détaillé et durées moyennes

Séquence	Contenu	Durée moyenne
Jour 1	Offre et communication — positionnement et cibles avec l'IA ; créer ses contenus (posts, pages, newsletters) ; règles de véracité et de droit d'auteur ; atelier : calendrier éditorial du mois et 3 contenus prêts à publier (matrice Excel fournie). Quiz de validation (seuil 70 %).	7 h
Jour 2	Prospection et fidélisation — ciblage et messages personnalisés ; relances et préparation des rendez-vous ; enquêtes, offres complémentaires, témoignages ; routine hebdomadaire et plan d'action commercial à 90 jours. Quiz de validation (seuil 70 %).	7 h
Final	Évaluation finale du niveau (12 questions, seuil 70 %) puis visio individuelle facultative d'une heure.	incluse

Moyens et méthodes pédagogiques

- Plateforme Moodle du centre, accessible 7 j/7 et 24 h/24 pendant toute la durée du parcours.
- Diaporamas commentés (un par journée de formation) illustrant chaque notion.
- Fiches pédagogiques téléchargeables (PDF) reprenant l'intégralité du contenu.
- Matrices Excel prêtes à l'emploi (calendrier éditorial, prospection, KPI, stratégie 12 mois), à compléter avec les données de sa propre activité.
- Quiz autocorrectifs avec retours détaillés sur chaque réponse.

Assistance technique et pédagogique

Conformément à l'article D.6313-3-1 du Code du travail, le bénéficiaire dispose pendant toute la durée de la formation :

- **D'une assistance pédagogique** assurée par Agnès Muggéo, formatrice depuis 28 ans, certifiée en pilotage d'entreprise avec l'IA et en développement d'activité avec l'IA (2026) — réponse sous 24 h ouvrées par messagerie Moodle ou par mail.
- **D'une assistance technique** pour tout problème d'accès à la plateforme Moodle (connexion, lecture des supports, quiz) — mêmes canaux, réponse sous 24 h ouvrées.
- **D'une visioconférence individuelle d'une heure, facultative**, en fin de parcours, pour poser ses questions en direct et approfondir ses cas concrets (réservation par mail).



Suivi de l'exécution et évaluation

- **Évaluations jalonnantes** : un quiz de validation conclut chaque journée de formation (seuil de réussite 70 %, nombre de tentatives illimité). La réussite du quiz déverrouille la séquence suivante : la progression est donc conditionnée à la validation des acquis.
- **Évaluation finale** : un questionnaire de synthèse (12 questions, seuil 70 %) conclut le parcours et atteste l'atteinte des objectifs.
- **Justificatifs d'assiduité** : relevés de connexion et de progression Moodle (achèvement d'activités horodaté), résultats des évaluations, échanges avec la formatrice.
- **Sanction** : attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée et les résultats des évaluations.
- **Satisfaction** : questionnaire de satisfaction à chaud en fin de parcours (démarche qualité Qualiopi).

Centre Agnès Muggéo — Organisme de formation certifié Qualiopi — Programme FOAD conforme aux articles L.6313-2 et D.6313-3-1 du Code du travail