

CATALOGUE DE FORMATION

Organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation et spécialisé en management, marketing digital et développement commercial



Parce que votre réalité ne rentre pas
dans des cases, nos formations non plus

DU MONDE PROFESSIONNEL À LA FORMATION

Nous avons créé Doolearning avec une conviction forte : la formation ne doit pas être un simple transfert de connaissances, mais un véritable levier de transformation pour les dirigeants, les managers et leurs équipes.

Dirigeants de PME depuis 20 ans, nous vivons les mêmes réalités que nos clients : faire grandir une équipe, développer le chiffre d'affaires, gérer le turnover, maintenir une vision claire tout en pilotant les urgences du quotidien. Nous savons ce que cela signifie. C'est pour cette raison que nous avons conçu Doolearning : un organisme de formation pensé par des dirigeants, pour des dirigeants, ancré dans le concret, le terrain et la performance durable.

Nos formations sont pragmatiques, ludiques et immédiatement actionnables. Elles partent toujours de votre réalité métier et de vos enjeux. Chaque parcours est conçu pour transformer les intentions en résultats, grâce à une pédagogie centrée sur la pratique, le partage d'expériences et la mise en œuvre concrète des acquis.

Doolearning, c'est avant tout une équipe de formateurs et de professionnels expérimentés, animés par une même passion : transmettre, structurer et accompagner la transformation des entreprises. Leur complémentarité fait la richesse de nos formations.

Notre vocation est claire : créer un organisme de formation qui parle vrai, s'ancre dans le réel et aide les dirigeants à franchir des caps décisifs.

Julie et Samuel Cochini
Fondateurs de Doolearning

NOS ENGAGEMENTS



Action

Des formations 100 % utiles,
ancrées dans vos cas réels, avec
des livrables prêts à l'emploi



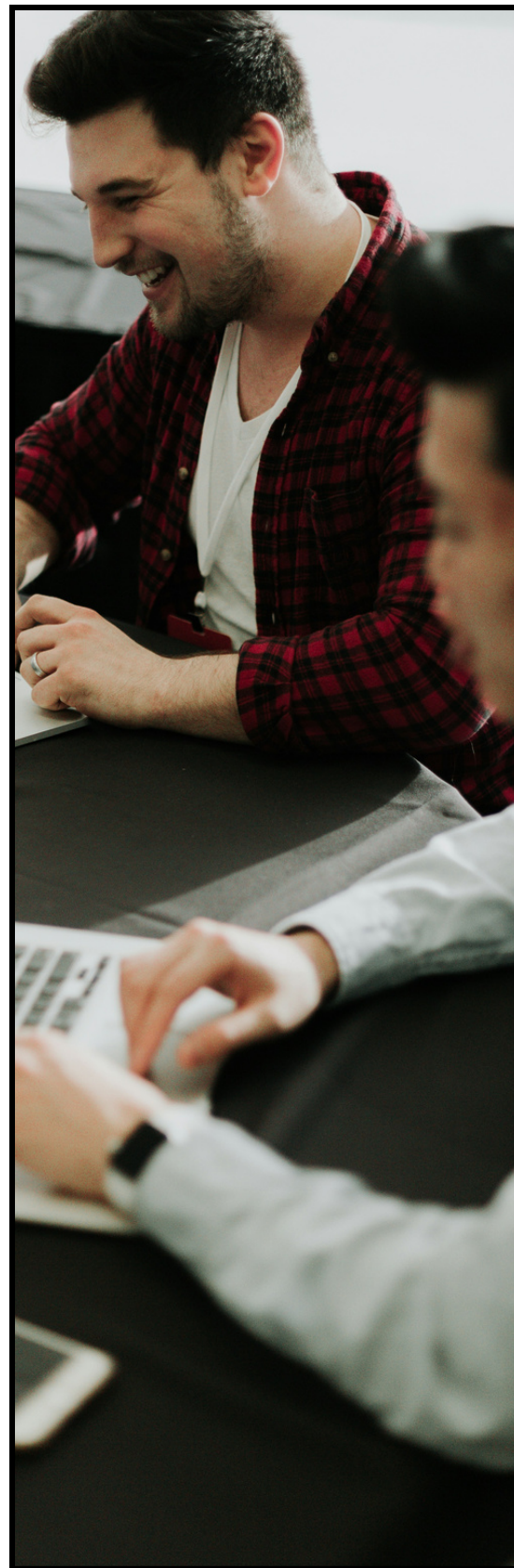
Résultats

Objectifs clairs, plan d'action
défini et suivi pour mesurer les
progrès et ancrer les acquis



Proximité

Petits groupes, adaptation à votre
contexte et accompagnement
humain qui parle "terrain"



NOS DIFFÉRENTES FORMATIONS

LINKEDIN PRATIQUE : PROSPECTER ET VENDRE SUR LINKEDIN

Les objectifs de la formation :

- Optimiser son profil pour être visible et attractif auprès de prospects qualifiés
- Développer et structurer son réseau professionnel de manière efficace.
- Créer et partager des contenus engageants et à forte valeur ajoutée qui valorisent son expertise.
- Prospecter et entrer en relation avec impact pour générer des opportunités concrètes.

Pour qui ?

- Commerciaux, chefs d'entreprise, indépendants...

Prérequis et matériel :

- Aucun prérequis - Ordinateur nécessaire

Modalités d'évaluation :

- Quiz, simulations, études de cas et exercices pratiques

Durée :

- Une journée immersive (7 heures).

Accessibilité PSH :

- Nous nous ajustons afin de satisfaire les besoins particuliers de chaque situation de handicap

Tarifs :

- 790 € HT par participant, incluant supports et repas
- Financement : éligible aux dispositifs OPCO

Le programme de la formation :

Introduction à la prospection sur LinkedIn (Social Selling)

- Définir le concept de Social Selling et son importance dans le paysage commercial actuel
- Découvrir les tendances actuelles et les statistiques clés sur l'usage de LinkedIn
- Comprendre les avantages et bénéfices du Social Selling par rapport aux méthodes de vente traditionnelles

Compréhension du réseau LinkedIn

- Décrypter le fonctionnement de l'algorithme
- Maîtriser le rôle et les fonctionnalités de la page entreprise

Optimisation de son profil LinkedIn

- Créer un profil impactant et optimisé
- Mettre en place les éléments visuels essentiels (photo, bannière...)

Définition de sa cible pour mieux la comprendre et l'approcher

- Segmenter et cibler son marché
- Identifier et créer ses personas
- Découvrir les différents signaux permettant d'identifier les prospects

Développement d'une stratégie de contenu efficace

- Identifier les différents types de contenus à partager sur LinkedIn
- Créer des contenus engageants
- Planifier et gérer son calendrier de publication

Engagement et réseautage

- Mettre en place des stratégies pour engager des conversations avec les prospects
- Maîtriser les techniques pour maintenir l'engagement et suivre les interactions
- Transformer ses connexions en opportunités de vente concrètes

GESTION DU STRESS & CONFIANCE EN SOI : (RE)TROUVEZ VOTRE ÉQUILIBRE POUR MIEUX AGIR

Les objectifs de la formation :

- Comprendre les mécanismes du stress et leurs impacts (physiologiques & émotionnels)
- Identifier ses déclencheurs et adopter des réponses adaptées
- Expérimenter des techniques anti-stress simples et efficaces
- Renforcer estime et confiance, clarifier ses ressources et ses limites
- Développer une posture assertive et sereine dans ses interactions

Pour qui ?

- Salariés, managers, indépendants, personnes en transition professionnelle...

Prérequis et matériel :

- Aucun prérequis - Ordinateur recommandé pour certains support

Modalités d'évaluation :

- Auto-diagnostic, exercices pratiques et mises en situation tout au long de la journée pour valider la compréhension et l'appropriation

Durée :

- Une journée immersive (7 heures).

Accessibilité PSH :

- Nous nous ajustons afin de satisfaire les besoins particuliers de chaque situation de handicap

Tarifs :

- 790 € HT par participant, incluant supports et repas
- Financement : éligible aux dispositifs OPCO

Le programme de la formation :

Comprendre le stress

- Définir le stress et ses mécanismes (physio/émotionnel)
- Identifier les signes précurseurs et leurs impacts au travail

Cartographier ses déclencheurs

- Repérer les situations, pensées et habitudes qui nourrissent la tension
- Mettre en place des stratégies d'évitement ou d'ajustement utiles

Outils anti-stress au quotidien

- Tester des techniques simples : respiration, ancrage, pause mentale, micro-routines
- Choisir ses 2-3 outils "reflexe" selon les contextes

Confiance en soi & estime

- Identifier ses forces et ressources, travailler l'auto-efficacité
- Dépasser quelques croyances limitantes par des recadrages concrets

Assertivité & communication

- Dire non sans culpabiliser, poser des limites et un cadre clair
- S'exprimer avec calme : messages clés, posture, gestion des émotions

Plan d'action personnel

- Fixer des objectifs réalistes et des rituels hebdo de régulation
- Construire son kit anti-stress et son plan de progression sur 4 semaines

SPÉCIAL MANAGER : PILOTER ET MOTIVER SON ÉQUIPE

Les objectifs de la formation :

- Clarifier votre rôle et votre posture de manager
- Activer les leviers de motivation et responsabiliser votre équipe
- Communiquer avec impact en entretien, en réunion et au quotidien
- Gérer tensions, désaccords et recadrages de manière constructive
- Piloter l'activité avec méthode (priorités, suivi, rituels d'équipe)

Pour qui ?

- Managers, chefs de projet, responsables d'équipe, dirigeants

Prérequis et matériel :

- Aucun prérequis

Modalités d'évaluation :

- Auto-diagnostic, exercices pratiques et mises en situation pour valider l'acquisition des compétences

Durée :

- Une journée immersive (7 heures).

Accessibilité PSH :

- Nous nous ajustons afin de satisfaire les besoins particuliers de chaque situation de handicap

Tarifs :

- 790 € HT par participant, incluant supports et repas
- Financement : éligible aux dispositifs OPCO

Le programme de la formation :

Rôle & posture du manager

- Définir son périmètre, ses responsabilités et ses priorités
- Identifier son style de management et les ajustements utiles

Motivation et engagement

- Leviers de motivation (sens, autonomie, reconnaissance, progression)
- Installer un cadre clair qui responsabilise sans micro-management

Communication & feedback

- Structurer ses messages : objectif, consigne, critères de réussite
- Pratiquer le feedback utile (positif, correctif) et l'écoute active

Pilotage de l'activité & organisation

- Fixer des objectifs opérationnels et des indicateurs simples
- Planifier, suivre et animer les rituels d'équipe

Gestion des tensions & recadrage

- Prévenir les situations sensibles, désamorcer les conflits
- Conduire un recadrage constructif, poser des limites sereinement

Plan d'action manager

- Formaliser ses priorités 30 jours et ses routines de suivi
- Choisir 2-3 outils "socle" (tableau de bord, trame d'entretien, checklists)

INTELLIGENCE ARTIFICIELLE PRATIQUE : MAÎTRISEZ L'IA POUR BOOSTER VOTRE EFFICACITÉ

Les objectifs de la formation :

- Comprendre le fonctionnement et les usages de l'intelligence artificielle générative
- Identifier les outils les plus adaptés à vos besoins professionnels (ChatGPT, Copilot, Notion AI, etc.)
- Produire des contenus et analyses de qualité grâce à l'IA (textes, visuels, idées, messages)
- Automatiser certaines tâches et gagner en productivité au quotidien
- Appliquer une utilisation éthique et responsable de l'IA

Pour qui ?

- Managers, dirigeants, indépendants, communicants, responsables marketing, RH ou administratifs souhaitant intégrer l'IA dans leurs pratiques professionnelles

Prérequis et matériel :

- Aucun prérequis - Ordinateur nécessaire

Modalités d'évaluation :

- Quiz, cas pratiques et exercices d'application pour valider la bonne compréhension et la mise en pratique des acquis

Durée :

- Une journée immersive (7 heures).

Accessibilité PSH :

- Nous nous ajustons afin de satisfaire les besoins particuliers de chaque situation de handicap

Tarifs :

- 790 € HT par participant, incluant supports et repas
- Financement : éligible aux dispositifs OPCO

Le programme de la formation :

Introduction à l'intelligence artificielle

- Comprendre les bases de l'IA et ses grandes catégories
- Identifier les domaines d'application de l'IA dans le monde professionnel
- Découvrir les tendances actuelles et les impacts sur les métiers

Prise en main des outils d'IA générative

- Découverte et utilisation de ChatGPT, Notion AI, Canva Magic Studio et Copilot
- Bonnes pratiques pour formuler des prompts efficaces

Automatisation et productivité

- Identifier les tâches répétitives à déléguer à l'IA
- Utiliser des assistants pour gérer les emails, les données ou la veille
- Créer des automatisations simples avec des outils accessibles

Production de contenus augmentés

- Générer des textes cohérents et adaptés à votre ton professionnel
- Concevoir des visuels et présentations assistés par IA
- Gérer l'équilibre entre créativité humaine et assistance automatisée

Enjeux éthiques et confidentialité

- Sensibilisation aux biais et limites de l'IA
- Bonnes pratiques pour préserver la confidentialité des données
- Utilisation responsable et transparente des outils d'IA

WEBMARKETING : ACTIVEZ VOTRE CROISSANCE DIGITALE AVEC DES STRATÉGIES À LA POINTE

Les objectifs de la formation :

- Définir une stratégie digitale alignée à votre positionnement et à vos cibles
- Maîtriser les leviers essentiels : réseaux sociaux, emailing/newsletters, SEO
- Générer des leads via des parcours de conversion et des landing pages efficaces
- Piloter la performance : KPIs, tableaux de bord, optimisation continue
- Mettre en place des automatismes pour gagner du temps au quotidien

Pour qui ?

- Indépendants, responsables communication/marketing, entrepreneurs...

Prérequis et matériel :

- Avoir un site web - Ordinateur nécessaire

Modalités d'évaluation :

- Quiz, cas pratiques et exercices d'application

Durée :

- Une journée immersive (7 heures).

Accessibilité PSH :

- Nous nous ajustons afin de satisfaire les besoins particuliers de chaque situation de handicap

Tarifs :

- 790 € HT par participant, incluant supports et repas
- Financement : éligible aux dispositifs OPCO

Le programme de la formation :

Stratégie digitale & positionnement

- Clarifier proposition de valeur, cibles et objectifs mesurables
- Prioriser les canaux selon vos ressources et votre contexte

SEO & contenus

- Bases du référencement naturel (technique, sémantique, popularité)
- Produire des contenus utiles qui attirent et convertissent

Réseaux sociaux & visibilité

- Choisir les plateformes pertinentes et cadrer la ligne éditoriale
- Organiser la publication (formats, fréquence) pour gagner en portée

Emailing & newsletters

- Concevoir des campagnes performantes (segmentations, messages, tests)
- Poser les fondamentaux d'une automation simple et utile

Conversion & landing pages

- Construire des pages claires qui lèvent les objections et appellent à l'action
- Structurer un tunnel de conversion cohérent (du contenu au lead)

Pilotage & optimisation continue

- Suivre les indicateurs clés (trafic, engagement, conversion)
- Monter un tableau de bord et une routine d'amélioration continue

RÉSEAUX SOCIAUX PRATIQUES : DÉVELOPPEZ VOTRE PRÉSENCE & ENGAGEZ VOTRE COMMUNAUTÉ

Les objectifs de la formation :

- Choisir les plateformes les plus pertinentes selon vos cibles et objectifs
- Définir une ligne éditoriale claire (messages, formats, fréquence)
- Créer des contenus engageants (posts, stories, vidéos simples) avec vos outils
- Gagner du temps grâce aux outils de planification et d'assistance
- Mesurer l'impact et ajuster vos actions pour progresser

Pour qui ?

- Indépendants, responsables communication, entrepreneurs, dirigeants, porteurs de projet...

Prérequis et matériel :

- Aucun prérequis - Ordinateur et smartphone nécessaires

Modalités d'évaluation :

- Quiz, cas pratiques et exercices d'application pour valider la compréhension et la mise en pratique

Durée :

- Une journée immersive (7 heures).

Accessibilité PSH :

- Nous nous ajustons afin de satisfaire les besoins particuliers de chaque situation de handicap

Tarifs :

- 790 € HT par participant, incluant supports et repas
- Financement : éligible aux dispositifs OPCO

Le programme de la formation :

Introduction aux réseaux sociaux (Social Media)

- Définir le rôle des réseaux sociaux dans la communication, l'acquisition et la fidélisation
- Découvrir les tendances d'usage majeures (B2B / B2C)
- Comprendre les bénéfices et limites par rapport aux autres leviers

Compréhension des plateformes clés

- Décoder publics, formats et principes d'algorithme (portée, engagement, etc.)
- Identifier quand et pourquoi utiliser LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok

Optimisation de ses profils et pages

- Créer des profils/pages impactants et cohérents avec l'identité de marque
- Mettre en place les éléments visuels essentiels (photo, bio, bannières, highlights)

Définition de sa cible pour mieux la comprendre et l'approcher

- Segmenter et cibler son marché ; identifier et formaliser ses personas
- Repérer les sujets et signaux d'intention qui résonnent avec ses audiences

Développement d'une stratégie de contenu efficace

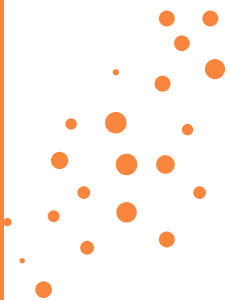
- Identifier les contenus prioritaires par réseau (posts, carrousels, stories, vidéos courtes)
- Créer des contenus utiles et engageants ; structurer messages et appels à l'action
- Planifier et gérer un calendrier de publication réaliste

Engagement, community management et pilotage

- Mettre en place des stratégies pour susciter et répondre à l'engagement (commentaires, DM)
- Animer sa communauté dans la durée et transformer l'intérêt en opportunités
- Suivre les statistiques clés et ajuster ses actions en continu



INFORMATIONS



NOS FORMATS DE FORMATION

Nos formats sont pensés pour apprendre vite, appliquer tout de suite. Plusieurs modalités complémentaires selon vos besoins, votre rythme et vos équipes.

Formation inter (inter-entreprises)

Des sessions en petits groupes réunissant des participants de différentes organisations. Idéal pour prendre du recul, confronter ses pratiques et repartir avec des outils directement utilisables.

Formation intra & sur-mesure

Une formation conçue pour votre contexte, vos objectifs et vos équipes. Nous partons de vos cas réels et co-construisons un parcours court et efficace.

Les formations peuvent se dérouler :

- En présentiel, directement dans les locaux de votre entreprise,
- En présentiel externe, dans un lieu convivial choisi pour favoriser l'apprentissage et les échanges,
- À distance, via Teams, Google Meet ou toute autre plateforme de visioconférence.



FINANCEMENT

Nos formations sont éligibles à une prise en charge dans le cadre du plan de développement des compétences des entreprises.

Doolearning est un organisme de formation certifié Qualiopi pour les actions de formation, garantissant la qualité de nos prestations et la possibilité de financement par les OPCO ou d'autres dispositifs.

Nous vous accompagnons dans vos démarches administratives pour faciliter la mise en œuvre du financement.



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

- ACTIONS DE FORMATION



CONTACTEZ-NOUS !

Vous avez une question sur l'une de nos formations ?

Vous souhaitez réserver votre place pour la prochaine formation ?

Vous souhaitez obtenir plus de renseignements sur Doolearning ou tout simplement nous rencontrer ?

Contactez-nous !

06 43 38 08 99

06 32 68 48 94

www.doolearning.com

infos@doolearning.com

