

Catalogue de Formations

Steph' Golden Services – Les Services En Or De Steph



Mis à jour le 06/10/2025

NDA : 84380796338

Toutes mes formations sont prises en charge grâce à la
Certification QUALIOPi N° QUA22010014



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre de la ou des
catégories d'actions suivantes :

Actions de formation

Stéphanie Pisano

 06.85.57.34.57

 lesservicesenordesteph@gmail.com

 <https://steph-golden-service.fr/Accueil>

 <https://www.facebook.com/lesservicesen0rdesteph>

Stéphanie

Votre formatrice spécialisée dans la Communication des Commerçants et des artisans et des professions libérales.

(Certaines formations peuvent être adaptées aux particuliers)

Chacun de nous paie des cotisations en tant qu'Indépendant.

Dans ces cotisations, une partie part au FAF (*Fond à la Formation*) qui vous ouvre tous les ans, un budget pour la formation (*que vous ayez cotisé 0,01cts (le minimum) ou 116€ (le maximum)*).

Ce budget n'est pas cumulable d'une année sur l'autre, donc si vous ne l'utilisez pas, il est perdu.

Par conséquent vous perdez de l'argent ...

**Toutes les formations peuvent être prises en charge
en partie ou totalement par les différents OPCOS, grâce à ma
certification QUALIOPi.**

**Je suis là pour vous aider, vous guider, dans le choix de la(les) formation(s)
la(les) mieux adapté(es), que ce soit dans mon catalogue, ou auprès de
certains de mes confrères.**

**Je m'occupe également du côté administratif, vous n'avez rien d'autre à
faire que signer les documents et fournir les pièces nécessaires au montage
du dossier :**

- *Montage du dossier*
- *Envoi de la demande à l'OPCO concerné*
- *Suivi jusqu'à la réception de l'accord*
- *Vérification du dossier de fin de stage*
- *Envoi du dossier de fin de stage à l'OPCO concerné*
- *Suivi jusqu'au remboursement*

**Toutes mes formations peuvent se faire en tête à tête ou en groupe.
Je me déplace dans toute la France.**

Aujourd'hui on ne communique plus comme hier..

« Apprendre à Créer et Gérer Un Site Internet »

A l'issue de cette formation, vous aurez entièrement créé votre site vitrine, vous serez autonome dessus, et dès la fin de la formation il sera mis en ligne et opérationnel.

Programme Détaillé :

1 Présentation du Site Internet

- Les fonctions importantes du programme
- Présentation complète et apprentissage de l'utilisation de l'interface d'administration du site internet

2 Gestion du contenu du Site Internet

- Création et gestion des onglets
- Préparation des textes et descriptifs
- Ajout de photos et vidéos

3 Apparence du Site Internet

- Personnaliser facilement l'apparence du site internet
- Personnaliser la Couleur de l'arrière-plan
- Personnaliser la couleur de fond
- Personnaliser la couleur des boutons
- Personnaliser la couleur de police

4 Référencement Naturel

- Identification des mots clefs
- métadonnées
- conseils pour optimiser le référencement naturel

5) Présentation de l'affiche QR CODE

Qu'est ce qu'un QR CODE

Comment générer le QR CODE du Site internet

6) Comment relier ses réseaux sociaux au Site Internet

« Améliorer son Chiffre d’Affaire avec le E-Commerce »

A l’issue de cette formation, vous aurez entièrement créé votre site E-Commerce, vous serez autonome dessus, et dès la fin de la formation il sera mis en ligne et opérationnel.

Programme Détaillé :

Partie 1 :

Paramétrer le site :

- Mettre en place le logo, entrer les renseignements de l’entreprise (nom, adresse, téléphone, mail...)
- Relier le site à tous les réseaux sociaux, ainsi qu’à son site vitrine (si existants)
- Présenter son entreprise dans « a propos »
- Remplir les mentions légales
- Créer son carrousel d’accueil

Partie 2 :

- Créer les Catégories et apprendre à les gérer
- Créer les Produits et apprendre à les gérer (taille, couleurs...)

Partie 3 :

- Mettre en place les moyens de paiements
- Apprendre à gérer les moyens de paiements
- Apprendre à gérer les commandes
- Apprendre à gérer les compte clients
- Gérer les livraisons

Partie 4 :

Personnalisation totale du site (écriture, couleur, mise en page...)

« Développer sa Notoriété grâce aux Réseaux Sociaux »

A l'issue de cette formation, vous aurez créé les différents comptes nécessaires à votre activité sur les Réseaux Sociaux.

Vous serez autonomes à la tenue de vos différents comptes.

Programme Détaillé :

1) Identifier les nouveaux usages du Digital

- Les internautes acteurs de leur communication
- Définir le vocabulaire et les notions couramment utilisés dans les réseaux sociaux

2) Panorama des réseaux sociaux

- Définition, usages et chiffres-clés des réseaux et médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo, Pinterest, Instagram, Snapchat, ...
- Blogs, wikis : quels usages pour son entreprise ?

3) Utiliser les réseaux et les médias sociaux

4) Création des comptes et utilisation

(en fonction des besoins du client)

- Facebook :
 - Les différents formats : profil, page, groupe
 - Quelle utilisation pour son entreprise ?
 - Le Edge Rank de Facebook
 - La Publicité sur Facebook
- Instagram :
 - Fonctionnement et spécificités
 - Quelle utilisation pour son entreprise ?
 - Créer une publication efficace et choisir ses hashtags

Création sur d'autres Réseaux Sociaux à la demande.

Marketing et Communication

Fondamentaux des techniques de Vente

(Prospection)

A l'issue de cette formation, vous saurez comment argumenter et à quel moment, comment répondre aux différentes objections, vous aurez toutes les cartes en main pour arriver à obtenir des rendez-vous, des ventes.

Programme Détaillé

La relation client

- Comprendre la relation client : le trouver, le garder, le fidéliser
- Comprendre les attentes du client
- Gérer sa relation avec le client : comportement, écoute
- Maintenir et valoriser le contact

Convaincre vos futurs clients de vous rencontrer et d'accepter votre proposition

- Identifier sa cible
- Créer un fichier prospects
- Où trouver des fichiers déjà fait
- Se fixer des objectifs de prospection réalisables

Techniques de communication téléphonique

- Rédiger un argumentaire téléphonique, le connaître, pouvoir l'adapter en fonction des objections
- Anticiper les objections éventuelles : faire une liste et y annoter les réponses
- Savoir passer les obstacles (salariés, secrétaires...) pour avoir le bon interlocuteur
- Savoir se présenter, susciter l'intérêt et apprendre à écouter afin de cerner les besoins du prospect.

Comment transformer l'entretien téléphonique en une vente ou un rendez-vous ?

- Valider avec le prospect ses besoins
- Valider ses disponibilités
- Prendre (ou vérifier) tous les renseignements nécessaires (mail, portable, adresse...)
- Fixer un rendez-vous
- Établir un contrat, une convention...
- Bien suivre la signature (devis, contrat...)
- Confirmer le rendez-vous

Maîtriser la création de contenus **« Augmenter votre visibilité en ligne »**

- Définition et enjeux de la création de contenus
- Les outils indispensables : logiciels et / ou Applications de création graphique, plateformes de publication, etc.
- Les canaux de distributions : Réseaux sociaux, site internet, email marketing, etc.

Connaître les différents supports de création de contenus : Photos, Vidéos, Audios, afin de choisir au mieux les applications et/ou logiciels les plus adaptés (Canva / Adobe/ In design/Cap cut ...)

Attention certaines applications et certains logiciels sont vite limités dans les versions gratuites.

- Création des différents comptes d'abord en version gratuit pour les versions payantes avant de créer les comptes les exercices seront fait sur les comptes de l'OF.

- Choisir son identité virtuelle si besoin (logo / couleur personnalisé...)

- Créer des visuels attractifs et cohérents (photos) :

Avant tout commencer par savoir pour quel support on veut créer notre contenu :

Réseaux , site ...,

car selon le support le travail ne sera pas le même.

Les différentes possibilités :

- création d'un contenu pour Parution Facebook*
- création d'un contenu pour une story Facebook*
- création d'un contenu pour Parution Instagram*
- création d'un contenu pour une story Instagram*
- création d'un contenu pour le site internet et si besoin pour le site marchand*
- création pour les emails*

- Créer des montages Photos

- Créer des vidéos

« Informatique / Bureautique / Administratif »

**Différents Niveaux
Programme sur mesure**

**Formations A Venir ...
Dans le premier trimestre 2026 ...**

«Création d'entreprise »

*formation en partenariat avec un spécialiste de la création
d'entreprise*

« Accompagnement Qualiopi »
Aide à la création des documents

« Fidélisation Clients »

« Maîtriser l'IA générative »