MARKETING PLAYER

FORMATIONS MARKETING

VISION PROJECT

25 novembre 2026 – version 11

Formation marketing

Depuis 2009, nous accompagnons les TPE et PME dans leur développement grâce aux compétences marketing. Transmettre ces compétences via la formation est une solution pertinente pour vous permettre de poursuivre votre développement en autonomie.

Nous sommes organisme de formation (Organisme de formation N°72330950933) depuis 2014, référencés Data Dock depuis 2018 (Id.DD : 37641) et certifié QUALIOPI Actions de formation par Qualitia, N° de certificat : 24FOR00555.1 depuis septembre 2020.

Nous avons construit des sessions de formation en demi-journée à partir desquelles nous allons vous élaborer un programme sur mesure. Ces sessions vous sont présentées ci-après.

Le point de départ est toujours une rencontre pour que nous puissions, ensemble, étudier une proposition de formation la plus adaptée à vos projets. Nous sommes en capacités de réaliser les formations proposées ci-après dans un délai de 4 mois à partir de votre demande.



Votre projet, vos objectifs, votre équipe à former.

Elaboration de la formation, Production en correspondance avec vos objectifs.

Votre équipe est formée, prête pour réussir.

Démarche marketing : Positionnement

Définir votre positionnement, un point de départ essentiel

Comprendre et savoir construire le positionnement de votre entreprise, de vos marques, est la première étape pour déployer une stratégie marketing efficace. Plusieurs étapes pour être dans les starting-blocks:

- ✓ Visualiser l'entreprise et ses parties prenantes .
- ✓ Savoir questionner et récolter les bonnes informations.
- ✓ Analyser son environnement.
- ✓ Proposer les conclusions marketing.

Objectif professionnel , aptitude:
›Définir le positionnement de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques, compétences :
› Expliquer clairement le positionnement de l'entreprise.
› Identifier les éléments clés du positionnement de l'entreprise.
› Adapter le positionnement de l'entreprise.

Pré-requis :
› Avoir une expérience de la relation client.
› Avoir connaissance de la stratégie globale de l'entreprise.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif: 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Démarche marketing : Offre

Structurer votre offre, une clé de développement

Définir, schématiser son offre, pour vous permettre de gagner en efficacité, d'améliorer vos résultats commerciaux, et également de pouvoir la faire évoluer en fonction des variations du marché. Un programme complet pour partir sur des bases efficaces:

- ✓ Comprendre le concept d'offre.
- ✓ Elaborer le marketing mix.
- ✓ Structurer l'ensemble de son offre.
- ✓ Etablir une fiche offre.

Objectif professionnel, aptitude :
›Définir l'offre de l'entreprise.

Objectifs pédagogiques , compétences :
› Décrire l'offre, ensemble et unité, de l'entreprise.
› Décrire les éléments clés de chaque offre.
› Adapter l'offre de l'entreprise.

Pré-requis :
› Avoir une expérience de la relation client.
› Avoir connaissance du positionnement de l'entreprise.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Démarche marketing : Centré client

Vos clients sont au centre de votre développement

Comprendre cette vision et ses moyens de mise en ouvre vont optimiser vos résultats et vous ouvrir de nouvelles opportunités . Une démarche à adopter :

- ✓ Comprendre la démarche centrée client.
- ✓ Mettre en œuvre une démarche centrée client.
- ✓ Elaborer le parcours et l'expérience client.

Objectif professionnel , aptitude:
› Mettre en place une démarche centrée client.

Objectifs pédagogiques , compétences:
› Comprendre la démarche centrée client.
› Définir un parcours et une expérience client.

Pré-requis :
› Avoir une bonne connaissance client.
› Avoir connaissance des différents métiers de l'entreprise.
› Avoir connaissance du positionnement de l'entreprise.
› Avoir connaissance de l'offre de l'entreprise.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif: 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Démarche marketing : Plan marketing

Votre stratégie a son plan d'action

Elaborer votre plan marketing et vous permettre de le faire vivre et évoluer dans le temps. Une technique à maîtriser :

- ✓ Comprendre les objectifs marketing.
- ✓ Adapter sa stratégie à l'objectif.
- ✓ Etablir les bases du plan marketing.
- ✓ Organiser et planifier les actions du plan marketing.

Objectif professionnel , aptitude :
› Elaborer et mettre en œuvre un plan marketing.

Objectifs pédagogiques , compétences :
› Structurer un plan marketing à partir des objectifs.

Pré-requis :
› Être impliqué dans la relation client.
› Avoir connaissance de la stratégie marketing de l'entreprise.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

~~* Voir notre liste de lieux en page 19.~~
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Démarche marketing : Actions marketing

Et….Action!

Préparer et déployer vos actions marketing pour atteindre vos objectifs. Une pratique à acquérir par la pratique:

- ✓ Organiser et planifier les actions marketing.
- ✓ Construire une fiche action marketing.
- ✓ Evaluer l'action marketing.

Objectif professionnel, aptitude :
› Elaborer et mettre en œuvre une action marketing.

Objectifs pédagogiques , compétences:
› Définir les actions marketing.
› Planifier les actions marketing.

Pré-requis :
› Être impliqué dans la relation client.
› Avoir connaissance des ressources opérationnelles attribuées à la relation client.
› Avoir connaissance de la stratégie marketing de l'entreprise.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Démarche marketing : Satisfaction client

Une démarche nécessaire à la fidélisation, qui accélère la conquête

Instaurer une véritable dynamique en 2 étapes alliant théorie et pratique :

- ✓ Structurer et activer le recueil.
- ✓ Valoriser les éléments recueillis.

Objectif professionnel , aptitude :
› Mobiliser la satisfaction client comme un levier de fidélisation et de conquête.

Objectifs pédagogiques, compétences :
› Collecter la satisfaction client.
› Utiliser la ressource de satisfaction pour valoriser l'entreprise.

Pré-requis :
› Être impliqué dans la relation client.
› Utiliser régulièrement ou occasionnellement (privé ou professionnel) au moins 2 réseaux sociaux.
›Avoir au moins un profil/une page sur au moins un réseaux social à usage professionnel.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Démarche marketing : Valoriser sa marque

Donner de la valeur à votre marque

Investir votre marque pour vous déployer à moyen et long terme :

- ✓ Quelle est votre positionnement actuel, celui souhaité à l'avenir?
- ✓ Quelles sont vos valeurs?
- ✓ Comment traduire ces choix pour renforcer votre image de marque?
- ✓ Quels sont les outils qui font vivre votre image de marque?

Objectif professionnel , aptitude :
› Mettre en place les leviers pour pérenniser la marque

Objectifs pédagogiques, compétences :
› Comprendre les mécanismes de valorisation.
› Intégrer la démarche au plan d'action.

Pré-requis :
› Avoir une expérience de la relation client.
› Avoir connaissance de la stratégie globale de l'entreprise.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Démarche marketing : Les bases pour démarrer son activité

La capsule marketing de votre paquetage de créateur!

Un temps pour faire le tour de la question marketing pour assurer de bonnes bases à votre lancement d'activité:

- ✓ Définir votre positionnement.
- ✓ Structurer votre offre.
- ✓ Etablir vos parcours et expérience client.
- ✓ Construire votre plan marketing.

Objectif professionnel, aptitude :
› Etablir les bases marketing d'une activité.

Objectifs pédagogiques , compétences :
› Définir son positionnement.
› Définir son offre.
› Organiser son plan marketing.

Pré-requis :
› Etre en démarrage d'activité professionnelle.
› Avoir une stratégie d'entreprise définie (valeur ajoutée, modèle économique).

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Relation client :
Prestation technique face aux clients

Toute votre équipe est impliquée dans la qualité de la relation client ?

Vos équipes techniques interviennent chez vos clients (professionnels ou particuliers), elles peuvent contribuer à améliorer le service en renforçant la qualité de leurs interactions avec les clients:

- ✓ Connaitre le client et son parcours.
- ✓ Etre à l'aise dans diverses situations avec les clients.
- ✓ Enrichir la relation avec le client pour une meilleure satisfaction.

Objectif professionnel, aptitude :
› Etre à l'aise au contact de la clientèle.
›Pouvoir répondre aux demandes des clients lors des interventions technique.

Objectifs pédagogiques, compétences :
› Déterminer l'attitude adaptée en situation de contact et d'échange avec la clientèle.
› Adopter l'attitude adaptée à la situation de contact et d'échange avec la clientèle

Pré-requis :
› Etre en contact occasionnel ou régulier avec la clientèle dans le cadre d'une prestation technique.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 1 200€ H.T.**

Durée :
1 séance de présentation.
0,5 jour d'immersion avec l'équipe.
2 sessions de 3h soit 6h dont 1 séance de clôture.

Nombre de stagiaires : 1 à 5 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Réseaux sociaux en usage professionnel : Démarrage

Vous y êtes, vous, de profil sur Facebook?

Vos clients, vos fournisseurs, vos collaborateurs sont sur réseaux et médias sociaux ? Vous y êtes déjà! Et sans le maitriser un minimum c'est risqué! Alors mettons en place la base pour que cela vous soit profitable :

- ✓ Connaître les fondamentaux des réseaux et médias sociaux.
- ✓ Choisir les réseaux et médias sociaux pertinents.
- ✓ Définir son contenu initial.
- ✓ Mettre en œuvre sur 1 réseau/média social.

Objectif professionnel, aptitude :
›Etre présent de manière professionnelle sur les réseaux sociaux.

Objectifs pédagogiques, compétences :
› Créer un profil et/ou une page sur un réseaux social.
› Adapter le contenu du profil/ de la page.

Pré-requis :
› Savoir naviguer sur internet.
› Être impliqué dans la relation client.
› Utiliser régulièrement ou occasionnellement (privé ou professionnel) au moins 2 réseaux sociaux.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Réseaux sociaux en usage professionnel : Relation client

Un outil efficace de relation client

Pour utiliser de la manière la plus efficace les réseaux et médias sociaux, il vous faut une stratégie:

- ✓ Connaître les fondamentaux des réseaux et médias sociaux.
- ✓ Positionner les réseaux et médias sociaux dans votre relation client.
- ✓ Construire votre stratégie.
- ✓ Identifier les usages associés à votre stratégie.
- ✓ Définir votre média-planning .

Objectif professionnel, aptitude :
› Utiliser les réseaux sociaux comme outils de relation client.

Objectifs pédagogiques , compétences :
› Construire une stratégie sur les réseaux sociaux.
› Définir, animer et planifier ses contenus.

Pré-requis :
› Savoir naviguer sur internet.
› Être impliqué dans la relation client.
› Utiliser régulièrement ou occasionnellement (privé ou professionnel) au moins 2 réseaux sociaux.
› Avoir au moins un profil/une page sur au moins un réseau social à usage professionnel.

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 1 à 3 personnes

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 19.
**hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation à lieu hors Gironde.

Approche pédagogique

Nous faisons le choix de mettre le plus possible nos apprenants en situation, via des expériences pratiques et partages de cas réels. Nous complétons cette démarche par une approche théorique régulièrement revue.

Le marketing étant une discipline où l'humain est au centre, les savoir-faire comme les savoir-être sont travaillés pendant la formation. Cela permet à nos apprenants d'avoir une approche opérationnelle de la thématique à laquelle ils sont formés.



L'alternance de différentes modalités pédagogiques (affirmative, interrogative, démonstrative, expérientielle.) et la diversité des formats (écrit, image, vidéo, tableau, dessin, expression orale,…) permettent d'accompagner différents profils dans l'évolution de leur compétences.
Un support reprenant le contenus de la formation est remis aux stagiaires après la session.

Vision Project est membre de 2AM (Association Aquitaine Marketing) depuis 2013, ainsi que de la CPME33 (Confédération des Petites et Moyennes Entreprises de Gironde) depuis 2010. Notre formatrice, Camille de AMORIN BONNEAU est membre de l'Académie Design Sprint d'Experteez, certifiée Sprint Masters depuis 2018.

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis des stagiaires pendant la session de formation, tout au long du programme les avec différentes méthodes :

- Quizz;
- Exercices d'application individuels;
- Exercices d'application collectifs;
- Auto-évaluation orale.

Cela permet à notre formatrice d'adapter le programme à chaque étape.



Les stagiaires évaluent aussi la formation :

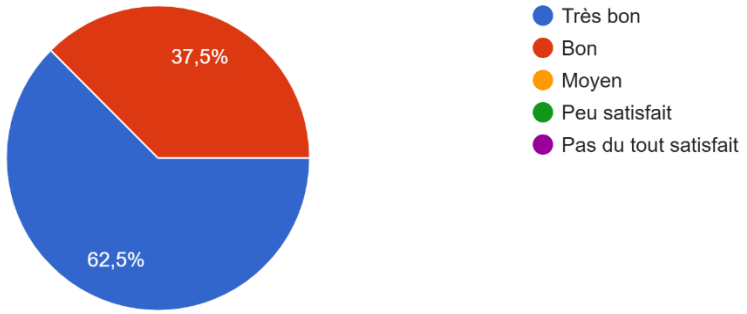
Dans la semaine qui suit la session de formation, les stagiaires reçoivent un formulaire où ils sont invités à auto-évaluer l'atteinte de leur(s) objectif(s).

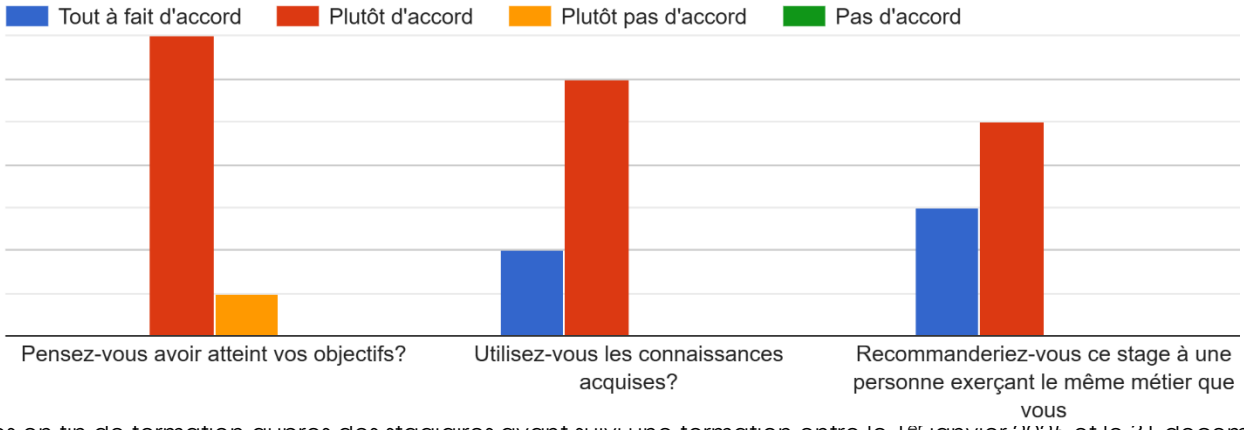
Dans les 4 mois qui suivent la session de formation, les stagiaires reçoivent un formulaire où ils sont invités à auto-évaluer l'évolution de leurs aptitudes et compétences.

Indicateurs de satisfaction

Nous sommes particulièrement attentifs aux retours d'expérience de nos apprenants et c'est eux qui en parlent le mieux.
Nous avons formé 23 stagiaires en 2025 avec un taux de présence de 100%.

Niveau de satisfaction global sur l'année 2025* :





*Données récoltées en fin de formation auprès des stagiaires ayant suivi une formation entre le 1er janvier 2025 et le 31 décembre 2025

Satisfaction

Nous sommes particulièrement attentifs aux retours d'expérience de nos apprenants et c'est eux qui en parle le mieux.

« Nous avons donc décidé, et même osé, proposer la formation « Relation client » à l'ensemble de l'équipe, notamment logistique, administrative, production, technicien, ... en bref des salariés n'étant pas tous directement associés à l'action commerciale, mais ayant un rôle important à jouer dans la représentation de l'entreprise et dans la considération du client et de ses besoins au niveau de leurs activités.

Tous ont pu être intégré de manière aussi professionnelle que bienveillante. Le format des ateliers utilisant des techniques modernes, d'apprentissage ludique, d'expérimentation a permis à l'ensemble d'apprendre rapidement et d'intégrer durablement les enseignements. L'approche inclusive est un véritable avantage pour mettre le groupe sur un pied d'égalité.

Nous avons constaté un recentrage et une orientation encore plus marqués de l'esprit commercial de la société en quelques semaines. L'ensemble de nos collaborateurs a eu les moyens de repositionner son poste en intégrant davantage sa responsabilité, son importance dans la relation au client et à sa satisfaction. Cette responsabilité est avant tout vécue comme une reconnaissance du rôle de chacun pour faire avancer l'entreprise, et être soucieux de la qualité et de la satisfaction client.

Parmi les bénéfices secondaires très importants, nous constatons une amélioration significative de la qualité relationnelle entre les services de l'entreprise, mais aussi une cohésion générale améliorée. Grâce à la dynamique qui a pu être mise en place par Camille, certains collaborateurs nous ayant rejoint depuis peu ont ainsi bénéficié d'une intégration accélérée au sein du groupe. »

Julien-Maxime MARANON
Gérant EcoMicro
Formation réalisée en 2024

Votre formatrice et référente pédagogique

Camille intervient dans du marketing et la communication depuis 2005 auprès d'entreprises de secteurs divers. En 2009 elle a créé sa société Vision Project pour apporter les compétences marketing aux organisations n'ayant pas cette ressource en interne, en particulier les TPE et PME. Cela peut prendre différentes formes : gestion de projet, conseil, formation, … suivant les objectifs et fonctionnement des clients. Elle également Sprint Master certifiée depuis 2018 membre de la Académie Design Sprint Experteez.

Camille a également contribuer à plusieurs ouvrages : «Le Marketing et vous ! Le marketing à usage des chefs d'entreprise et des dirigeants » pour 2AM.

Découvrez son parcours et ses engagements sur LinkedIn : https://www.linkedin.com/in/camille-de-amorin-bonneau-750b1333/



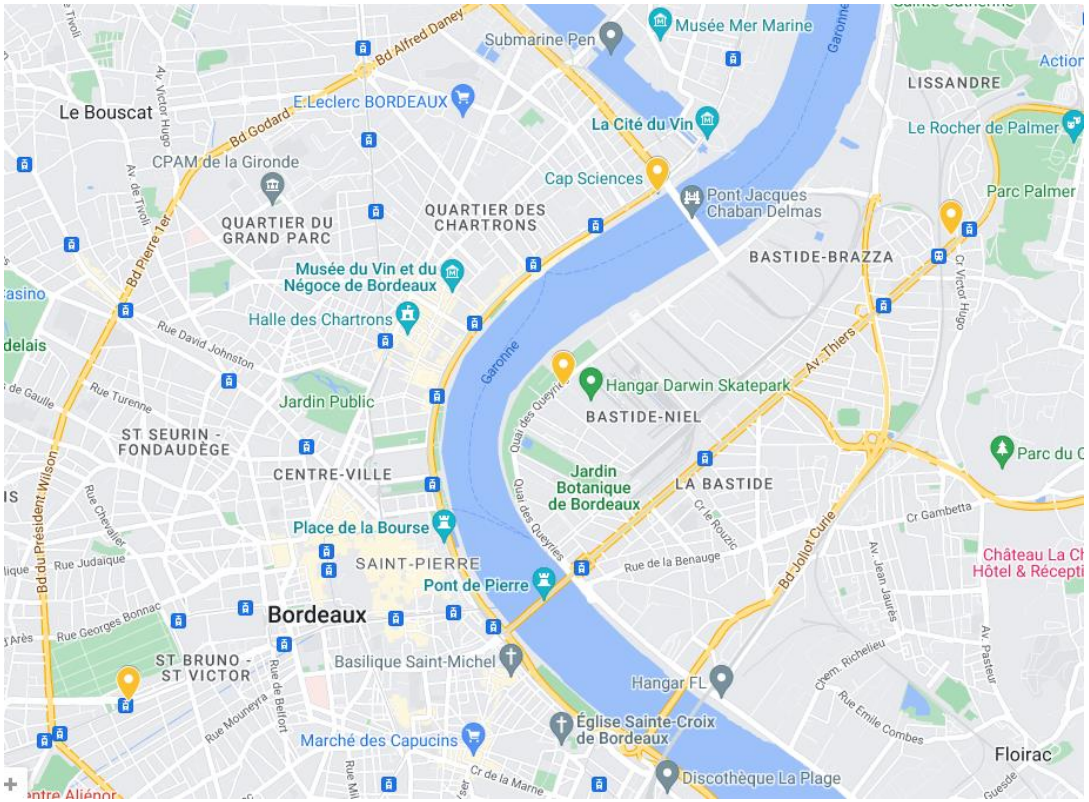
Les lieux de formation

Les sessions de formation peuvent être organisées dans vos locaux. Pour cela nous organisons une visite pour vérifier que les lieux permettent le déroulement de la formation dans de bonnes conditions.

Nous pouvons également vous proposer différents lieux sur Bordeaux, qui répondent aux conditions de qualité nécessaires, sous réserve de disponibilité suivant vos dates de formation.

Si vous souhaitez un lieu spécifique, nous recherchons le lieu adéquat pour répondre à vos besoins tout en assurant les bonnes conditions de formations.

Notre carte de lieux de formation est actualisée régulièrement : https://drive.google.com/open?id=1kvLep550ZoTtUo4BBpNm5-gt8GjDeltH&usp=sharing



Accessibilité et sécurité

Nous sélectionnons des lieux équipés pour accueillir du public, respectant les normes d'accessibilité et de sécurité.

Dès les premiers échanges de votre projet de formation nous recueillons vos demandes et informations pour adapter le format et les modalités pédagogiques aux besoins des stagiaires.
Le formulaire de pré-requis envoyé aux stagiaires en amont de la formation permet également d'indiquer des besoins spécifiques.
À tout moment, dans le processus de préparation de la formation ou lors de la session de formation, la référente handicap peut-être sollicitée pour répondre aux demandes. En cas de situation de violences sexistes et sexuelles, de harcèlement ou de discrimination vécues ou constatée durant la formation, un signalement auprès de la formatrice doit être fait.

Nous pouvons travailler avec Prestations d'Appuis spécifiques (PAS) pour adapter nos formations dans leur durée, séquençages pédagogiques et méthodes pédagogique. Cela afin de proposer aux personnes en situation de handicap la formation la plus adaptée que ce soit en session individuelle ou collective au sein d'un groupe ayant des besoins similaires.
https://crfh-handicap.fr/ressources-pour-laccessibilite/les-acteurs-du-handicap/les-prestataires-dappuis-specifiques-pas/

Vous êtes en situation de handicap ? Ils peuvent vous accompagner : Trouver votre MDPH; Les conseils de l'AGEFIPH; votre mairie.

Camille de Amorin Bonneau, référente handicap est à votre écoute pour préparer votre formation :
06 29 53 77 10 – consiel@vision-project.fr

Vos critères RSE

Ayant conscience de la nécessité de considérer la Responsabilité Sociétale de Entreprises (RSE), nous vous aidons à définir vos critères pour les projets menés avec vous :

- Inclusion (PSH/QPV/...)
- Prévention et traitement des situations de violences sexistes et sexuelles, de harcèlement ou de discrimination
- Ancrage territoriale
- Ecologie (matériaux, cycle de vie, éco-conception,...)
- Made In France/ U.E)

Nous restons à votre disposition

Camille de AMORIN BONNEAU

12 bis rue de Deyme

33100 Bordeaux

Tél.: 06 29 53 77 10

conseil@vision-project.com

Consultez également notre règlement intérieur et notre plan de continuité pédagogique

AGIR
contre les violences faites aux femmes

FORMATION EGALITÉ FEMMES - HOMMES

>> RÉAGIR FACE AUX VIOLENCES

VISION PROJECT

20 novembre 2026 – version 2

Contexte

L'égalité femmes-hommes représente un enjeu majeur tant sur le plan éthique, légal qu'économique.
Les violences freinent l'autonomie des femmes, que ce soit dans leur vie personnelle, professionnelle, sociale ou citoyenne. Elles impactent la santé mentale et physique, la capacité à occuper un emploi, l'accès au logement, la participation à la vie publique.

Combattre la violence à l'encontre des femmes c'est agir pour l'égalité.

Cette formation a pour objectif de transmettre à vos équipes les clés de compréhension nécessaires pour être en capacité d'identifier une situation de violence et réagir de manière éclairée, pertinente et responsable.

Réagir, c'est déjà tout simplement ne plus détourner le regard, oser entendre et affirmer une posture de soutien, oser prendre position à partir de soi, de sa place et de ses moyens d'agir.

Grâce à une approche originale mêlant humour, théorie, mise en pratique et partage d'expériences, cette formation vise à provoquer une prise de conscience durable et à faire évoluer les comportements en profondeur.

En donnant aux participants des outils concrets, elle favorise la construction d'un cadre de travail plus juste, plus inclusif et plus performant.

Réagir face aux violences faites aux femmes

Transmettre à vos équipes les clés de compréhension nécessaires pour être en capacité d'identifier une situation de violence et réagir de manière éclairée, pertinente et responsable en 4 temps :



- ✓ Stand-Up de Laetitia FRANQUET
- ✓ Talk >> Comprendre pour agir
- ✓ Atelier >> Repérer les signaux
- ✓ Atelier >> Trouver sa posture pour réagir
- ✓ Temps d'échange

Objectif professionnel, aptitude :
› Se mettre en posture d'écoute active.
› Savoir réagir face à une situation de violence.

Objectifs pédagogiques , compétences :
Être capable pour le stagiaire :
› d'identifier une situation de violence,
› d'expliquer en quoi une situation est violente,
› d'adapter son comportement face à une victime, un agresseur.

Pré-requis :
› Être majeur

Lieu de formation : dans vos locaux ou sur un site spécifique* en Gironde.

Tarif : 2 400€ H.T.**

Durée : ½ journée, 3h30.

Nombre de stagiaires : 12 à 30 personnes***

***600 € H.T. par groupe de 10 supplémentaires

Reconnaissance : attestation de formation

* Voir notre liste de lieux en page 8 - **hors frais logistique (location de lieu, déjeuner, …) et de déplacements si la formation a lieu hors Gironde.

Approche pédagogique

Nous faisons le choix de mettre le plus possible nos apprenants en situation, via des expériences pratiques et partages de cas réels. Nous complétons cette démarche par une approche théorique régulièrement revue.



L'alternance de différentes modalités pédagogiques (affirmative, interrogative, démonstrative, expérientielle.) et la diversité des formats (écrit, image, vidéo, tableau, dessin, expression orale,…) permettent d'accompagner différents profils dans l'évolution de leurs compétences.
Un support reprenant le contenu de la formation est remis aux stagiaires après la session.

Modalités d'évaluation

Pendant la session de formation, à différentes étapes du programme les acquis des stagiaires sont évalués au moyen de différentes méthodes :

- Quizz;
- Exercices d'application individuels;
- Exercices d'application collectifs;
- Auto-évaluation orale.

Le formateur peut ainsi poursuivre ou revenir sur le programme.



Dans la semaine qui suit la session de formation, les stagiaires reçoivent un formulaire où ils sont invités à auto-évaluer l'atteinte de leur(s) objectif(s).

Dans les 4 mois qui suivent la session de formation, les stagiaires reçoivent un formulaire où ils sont invités à auto-évaluer l'évolution de leurs aptitudes et compétences.

Formatrices



Laetitia Franquet

Docteure en sociologie.
Chercheuse associée à l'Université de Bordeaux
Membre de l'observatoire régional des violences sexistes et sexuelles en Nouvelle-Aquitaine.
Standuppeuse et comédienne d'improvisation théâtrale

"S'engager pour un enjeu citoyen"



Magali Clarens

Psychologue sociale,
Consultante en Stratégie & Management

" Participer à l'évolution d'une société plus juste et plus belle"



Camille De Amorin Bonneau

Formatrice,
Sprint Master certifiée,
Experte marketing et relation client/usagers.

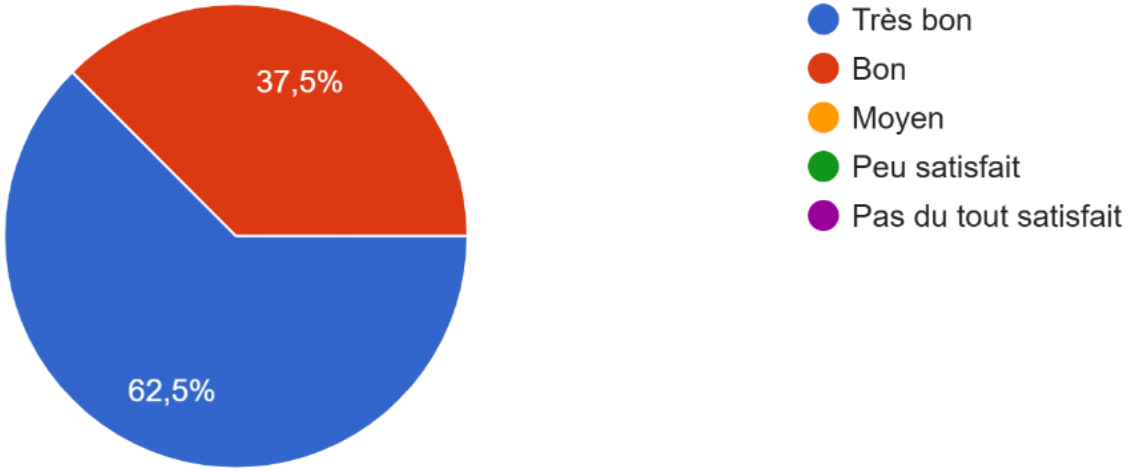
" Parce qu'on agit mieux ensemble!"

Cette formation est portée par Vision Project, organisme de formation N°72330950933 depuis 2014, référencés Data Dock depuis 2018 (Id.DD : 37641) et certifié QUALIOPI Actions de formation par Qualitia, N° de certificat : 24FOR00555.1 depuis septembre 2020.

Satisfaction

Nous sommes particulièrement attentifs aux retours d'expérience de nos apprenants et c'est eux qui en parlent le mieux. Nous avons formé 23 stagiaires en 2025.

Niveau de satisfaction global sur l'année 2025* :



*Données récoltées en fin de formation auprès des stagiaires ayant suivi une formation entre le 1er janvier 2025 et le 31 décembre 2025

Pourquoi former vos équipes avec AGIR

Des arguments concrets pour convaincre votre direction, votre CSE ou votre Conseil d'administration :

›**Un pilier RSE, pas un à-côté :** l'égalité femmes-hommes et la lutte contre les violences relèvent du volet Social de votre feuille de route RSE, au même titre que le climat ou la gouvernance.

›**Un capital humain préservé :** une équipe qui sait identifier et réagir face à une situation de violence, c'est moins d'absentéisme, moins de turnover et un climat de travail plus sain.

›**Une réponse aux exigences réglementaires :** CSRD, double matérialité, index égalité professionnelle… ce sujet ressort presque systématiquement des analyses de matérialité des entreprises.

›**Un format court et actionnable :** une demi-journée (3h30) suffit pour transmettre des réflexes concrets, sans mobiliser vos équipes plusieurs jours.

›**Des expertes reconnues :** chercheuse associée à l'Université de Bordeaux, psychologue sociale, formatrice certifiée — un trio légitime et crédible face à vos collaborateurs.

›**Un impact mesuré dans la durée :** auto-évaluation à J+7 puis à 4 mois, et 100% de stagiaires satisfaits (75% « Très bon ») en 2025.

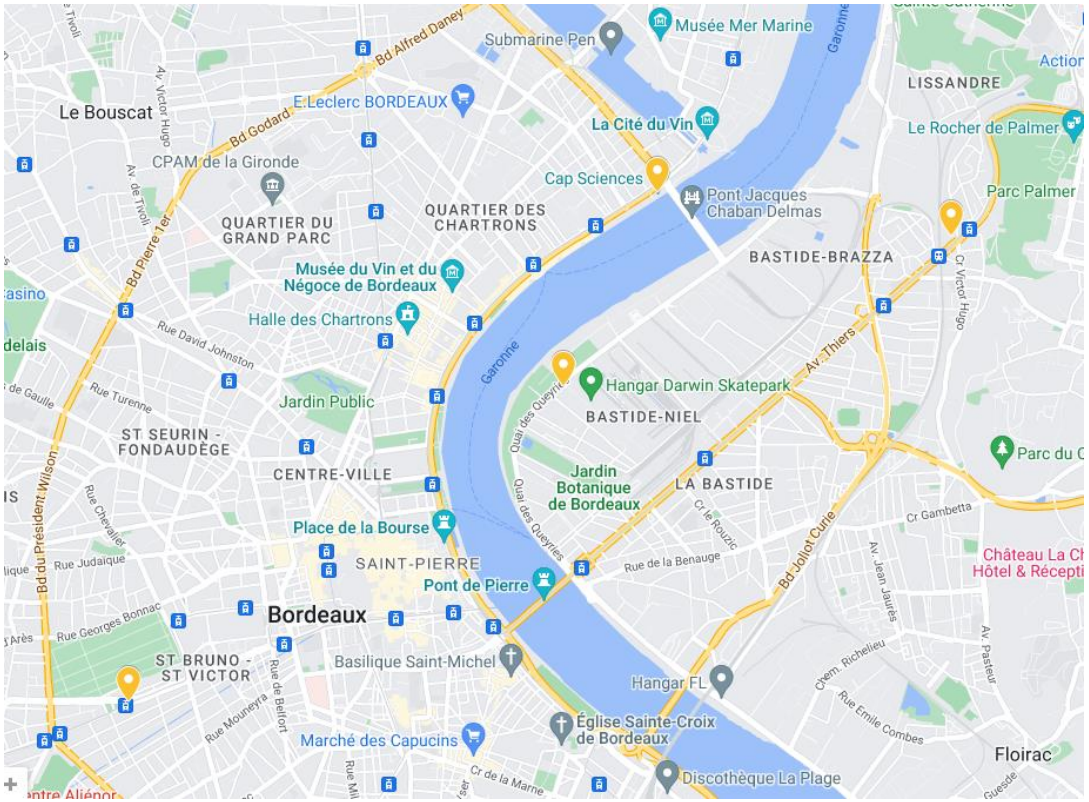
Les lieux de formation

Les sessions de formation peuvent être organisées dans vos locaux. Pour cela nous organisons une visite pour vérifier que les lieux permettent le déroulement de la formation dans de bonnes conditions.

Nous pouvons également vous proposer différents lieux sur Bordeaux, qui répondent aux conditions de qualité nécessaires, sous réserve de disponibilité suivant vos dates de formation.

Si vous souhaitez un lieu spécifique, nous recherchons le lieu adéquat pour répondre à vos besoins tout en assurant les bonnes conditions de formations.

Notre carte de lieux de formation est actualisée régulièrement : https://drive.google.com/open?id=1kvLep550ZoTtUo4BBpNm5-gt8GjDeltH&usp=sharing



Accessibilité et sécurité

Nous sélectionnons des lieux équipés pour accueillir du public, respectant les normes d'accessibilité et de sécurité.

Dès les premiers échanges de votre projet de formation nous recueillons vos demandes et informations pour adapter le format et les modalités pédagogiques aux besoins des stagiaires.
Le formulaire de pré-requis envoyé aux stagiaires en amont de la formation permet également d'indiquer des besoins spécifiques.
A tous moment, dans le processus de préparation de la formation ou lors de la session de formation, la référente handicap peut-être sollicitée pour répondre aux demandes. En cas de situation de violences sexistes et sexuelles, de harcèlement ou de discrimination vécues ou constatée durant la formation, un signalement auprès des formatrices doit être fait.

Nous pouvons travailler avec Prestations d'Appuis spécifiques (PAS) pour adapter nos formations dans leur durée, séquençages pédagogique et méthodes pédagogique. Cela afin de proposer aux personnes en situation de handicap la formation la plus adaptée que ce soit en session individuelle ou collective au sein d'un groupe ayant des besoins similaires.
https://crfh-handicap.fr/ressources-pour-laccessibilite/les-acteurs-du-handicap/les-prestataires-dappuis-specifiques-pas/

Vous êtes en situation de handicap ? Ils peuvent vous accompagner : Trouver votre MDPH; Les conseils de l'AGEFIPH ; votre mairie

Camille de Amorin Bonneau, référente handicap est à votre écoute pour préparer votre formation :
06 29 53 77 10 – consiel@vision-project.fr

Vos critères RSE

Ayant conscience de la nécessité de considérer la Responsabilité Sociétale de Entreprises (RSE), nous vous aidons à définir vos critères pour les projets menés avec vous :

- Inclusion (PSH/QPV/...)
- Prévention et traitement des situations de violences sexistes et sexuelles, de harcèlement ou de discrimination
- Ancrage territoriale
- Ecologie (matériaux, cycle de vie, éco-conception,...)
- Made In France/ U.E)

Nous restons à votre disposition

Camille de AMORIN BONNEAU

12 bis rue de Deyme 33100 Bordeaux

Tél.: 06 29 53 77 10 - conseil@vision-project.com

Retrouvez notre actualité sur LinkedIN

Consultez également notre règlement intérieur et notre plan de continuité pédagogique