

CATALOGUE DE FORMATIONS CELIOS LAB

Dernière mise à jour : Octobre 2025

Version 1.3 – premières formations

Dans un monde où les usages numériques, les technologies émergentes et les modèles d'organisation évoluent à grande vitesse, la formation continue devient un levier stratégique pour les entreprises. **Celios Lab** vous propose un programme ciblé et pragmatique, animé par des professionnels de terrain, pour faire monter en compétence vos équipes sur les enjeux clés de la transformation digitale, de l'innovation et du management.

Nos formations sont pensées pour être immédiatement opérationnelles et adaptées aux réalités des dirigeants, des responsables métiers et des professionnels en évolution. Elles allient expertise stratégique, retour d'expérience, interactivité et cas concrets.

2 formations immédiatement disponibles :

- **Marketing & Réseaux sociaux : usages professionnels**
- **Stratégie marketing : déployer sa stratégie digitale**

De nouvelles formations sont en préparation pour 2026, avec notamment :

- Innovation : acculturation à l'IA & nouveaux usages

Celios Lab est en cours de certification Qualiopi au titre des actions de formation.

A terme, cette certification attestera de la qualité du processus mis en œuvre et ouvre droit aux financements publics.

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 75870212287 auprès du préfet de région Nouvelle Aquitaine

Pour toute demande : 05 55 34 22 67

- Lucie Renaudin – lucie.renaudin@celios.fr
- Kevin Gallot – kevin@inflexia.com



MODALITES PRATIQUES COMMUNES

Format : sessions en présentiel (inter ou intra-entreprise) à Limoges ou Toulouse

Durée : 1 jour (7 heures), adaptable selon les besoins

Public cible : dirigeants, cadres, responsables marketing, innovation, RH, DSI...

Tarifs :

INTRA = 1300 €HT/jour - c'est pour un groupe complet, quel que soit le nombre de personnes

INTER = 300 €HT/jour par stagiaire (avec un minimum de 5 personnes)

Accessibilité : nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap (nous contacter pour évaluer les besoins spécifiques)

Attestation : une attestation de fin de formation est délivrée à l'issue de chaque session

PSH : Nos formations peuvent être adaptées afin de répondre à des besoins spécifiques identifiés (personnes en situation de handicap) – Référent handicap : Damien Raison (damien.raisson@celios.fr).

Matériel nécessaire : Connexion et accord d'accès internet / ordinateur portable

Satisfaction :

Nombre d'entreprise qui ont fait appel à nous : activité en cours de déploiement

Nombre d'apprenants : activité en cours de déploiement

Satisfaction bénéficiaire : activité en cours de déploiement

STRUCTURE & FORMATEUR

Celios Lab est la branche formation du groupe Celios. Spécialisée dans l'accompagnement à la transformation numérique, l'innovation managériale et le développement stratégique, Celios Lab propose des modules courts, pratiques et sur-mesure.

Chaque formation est animée par un expert reconnu dans son domaine, alliant vision stratégique et expertise terrain.

FORMATEUR DÉDIÉ:

Kevin Gallot | Consultant stratégie & management de l'innovation Senior

- 47 ans, intervenant professionnel dans l'environnement web depuis 1996
- Consultant senior en stratégie marketing – webdata analyst
- Certifié UX Design Fondamentaux
- Certifié Lean Management Six Sigma
- Certifié Google Ads
- Enseignant marketing (université de Limoges & école d'ingénieurs ENSIL)
- Ex-journaliste-pigiste (Windows News, l'Officiel du Net) et Auteur (éditions Dunod)
- Observateur des usages et des évolutions sociétales

MARKETING DIGITAL & RESEAUX SOCIAUX

USAGES PROFESSIONNELS – LEVIERS MARKETING

Objectifs

Dans un environnement en constante évolution, le marketing digital est devenu un levier indispensable pour le développement des entreprises et des professionnels. Cette formation vous propose une immersion dans les pratiques actuelles, avec un focus particulier sur les réseaux professionnels et la gestion de l'e-réputation, notamment sur LinkedIn.

Destinée aux professionnels de tous secteurs, cette formation vous aidera à **comprendre les attentes des différentes générations d'utilisateurs et à optimiser votre présence en ligne pour développer votre réseau et renforcer votre image de marque.**

Objectifs opérationnels :

- Savoir configurer et optimiser un profil professionnel LinkedIn pour valoriser son expertise et son entreprise.
- Être capable d'élaborer un plan de communication digital simple pour développer sa visibilité sur les réseaux sociaux.
- Identifier et utiliser les bons leviers d'engagement (contenus, interactions, publications) selon sa cible et son secteur.
- Savoir analyser et interpréter les indicateurs de performance d'une stratégie social media (impressions, taux d'engagement, portée).

Durée

7 heures

Audience

- Directeurs
- Responsables commerciaux
- Chargés de développement
- Chargés de recrutement

Prérequis

Connaitre les usages d'Internet

Disposer de comptes sur les réseaux sociaux

Tarif :

INTRA = 1300 €HT/jour - c'est pour un groupe complet, quel que soit le nb de personne

INTER = 300 €HT/jour par stagiaire (avec un minimum de 5 personnes)

Objectifs pédagogiques

- Connaitre les usages générationnels
- Connaitre les réseaux existants et leurs fonctionnements
- Gérer de manière professionnelle sa visibilité
- Connaitre les leviers d'acquisition

Modalités d'évaluation

QCM en fin de formation

Délai d'accès : En moyenne 1 mois après la demande

Satisfaction : NA

Réclamations : à adresser via notre formulaire en ligne ou par email à labs@celios.fr

PLAN DE FORMATION DETAILLÉ

1. Introduction

- Présentation du formateur et des participants
- Présentation du thème et des objectifs de la formation

2. Évolution des usages et des générations face au digital :

- Comprendre les attentes et comportements des différentes générations sur les plateformes digitales (Baby boomers, Génération X, Millennials, Génération Z).
- Adapter sa communication et ses stratégies en fonction des attentes et des valeurs de chaque groupe.

3. Les réseaux sociaux professionnels : enjeux et opportunités :

- Panorama des principaux réseaux sociaux professionnels
- Comment maximiser son utilisation de LinkedIn pour le développement de carrière, la prospection et le réseautage.

4. E-réputation : comment gérer et valoriser votre image en ligne :

- Les clés pour bâtir une e-réputation solide et positive.
- Anticiper et gérer les crises d'image sur les réseaux sociaux.
- Bonnes pratiques pour maintenir une image professionnelle cohérente sur plusieurs plateformes

5. LinkedIn : bonnes pratiques pour un usage professionnel optimal :

- Optimisation du profil : photo, résumé, expériences, recommandations, etc.
- Stratégies de contenu : publier, partager, interagir efficacement pour renforcer son réseau.
- Utilisation des fonctionnalités avancées de LinkedIn : LinkedIn Ads, LinkedIn Premium, Sales Navigator.

6. Conclusion

- Résumé des points clés de la formation
- Évaluation de la formation et feedback des participants

Cette formation vous intéresse ?

Contactez Celios Lab au 05 55 34 22 67

- Lucie Renaudin – lucie.renaudin@celios.fr
- Kevin Gallot – kevin@inflexia.com

Marketing stratégique

Déployer sa stratégie digitale

Objectifs

Donner aux dirigeants et responsables d'équipe une vision claire et structurée pour bâtir et piloter une stratégie digitale efficace. Cette formation offre une méthode pragmatique, basée sur l'analyse des usages, des données et des leviers digitaux mobilisables dans leur secteur.

Objectifs opérationnels :

- Être capable de réaliser un diagnostic de maturité digitale de son organisation.
- Savoir construire un plan de stratégie digitale intégrant les leviers pertinents (SEO, SEA, réseaux sociaux, e-mailing, automation).
- Élaborer un plan d'action et un budget digital cohérent avec les objectifs business et les ressources disponibles.
- Savoir définir et suivre des indicateurs de performance (KPI, ROI, taux de conversion) pour piloter la stratégie dans le temps.

Durée

7 heures

Audience

- Dirigeants,
- Directeurs marketing,
- Responsables communication
- Chefs de projet digital

Prérequis

Notions de marketing et environnement numérique de base

Tarifs :

INTRA = 1300 €HT/jour - c'est pour un groupe complet, quel que soit le nb de personne
INTER = 300 €HT/jour par stagiaire (avec un minimum de 5 personnes)

Objectifs pédagogiques

- Poser les fondations d'une stratégie digitale cohérente
- Identifier les bons leviers d'acquisition et de conversion
- Comprendre l'importance de la donnée (webdata, KPI, ROI)
- Aligner stratégie digitale et objectifs business

Modalités d'évaluation

QCM en fin de formation

Délai d'accès : En moyenne 1 mois après la demande

Satisfaction : NA

Réclamations : à adresser via notre formulaire en ligne ou par email à labs@celios.fr

Plan de formation détaillé

1. Introduction

- Présentation du formateur et des participants
- Recueil des attentes
- Objectifs de la journée et livrables attendus

2. Panorama de la stratégie digitale

- Définition : stratégie digitale vs marketing digital
- L'écosystème digital : leviers, outils, acteurs
- Exemples sectoriels (B2B, B2C, collectivités, tourisme...)

3. Diagnostic de la maturité digitale

- Auto-évaluation : où en est mon organisation ?
- Grille d'analyse des canaux utilisés
- Identification des forces et axes de progrès

4. Construire une stratégie cohérente

- Présentation de la stratégie inbound marketing
- Présentation de la stratégie Outbound et différences
- Identifier les cibles et leurs parcours utilisateurs
- Choisir les leviers adaptés (SEO, SEA, SMO, email, automation, UX...)

5. Créer un plan d'action digital

- Construction d'un rétroplanning simple
- Exemples de budgets et allocation des ressources
- Intégration des partenaires (agences, freelances, outils)

6. Piloter et évaluer

- Définir des KPI pertinents (trafic, engagement, conversion, ROI...)
- Suivi, reporting, tableaux de bord simples
- Culture du test & learn : A/B testing, itérations

7. Cas pratique

- Réalisation d'un mini-plan stratégique à partir d'un cas réel
- Travail en binômes ou petits groupes
- Présentation flash et retours du formateur

8. Conclusion et évaluation

- Synthèse des apprentissages
- Auto-positionnement sur les acquis
- Évaluation à chaud + questions/réponses



Cette formation vous intéresse ?

Contactez Celios Lab au 05 55 34 22 67

- Lucie Renaudin – lucie.renaudin@celios.fr
- Kevin Gallot – kevin@inflexia.com



Conditions Générales de Ventes

Article I :

Tout contrat passé par Celios Labs est arrêté selon les présentes conditions qui prévalent sur toutes autres, qu'il s'agisse de vente de produits ou de prestation de services, le client adhère totalement et sans réserve aux présentes clauses dès signature du contrat.

Article III : Livraison

Toute livraison est assurée aux risques et périls du destinataire même expédiée en franco de port et/ou d'emballage. Tout retour de produit doit donner lieu à un accord de Celios Labs. Toute livraison peut être subordonnée à l'exécution par le client de toutes ses obligations, toute prestation de service est convenue aux conditions prévues à la commande et impose de la part du client sa collaboration et notamment le respect des règles d'usage du matériel, conforme aux normes, avec utilisation des fournitures correspondant à celles préconisées par le constructeur.

Article IV : Collaboration des parties.

Chacun des co-contractants désigne une personne responsable du projet, un interlocuteur compétent qui représente une partie auprès de l'autre. Si une difficulté surgit au cours de la prestation, chacune des parties doit alerter l'autre le plus rapidement possible afin de se concerter pour régler la difficulté. Le client s'oblige à fournir Celios Labs tous les documents ou moyens nécessaires à la réalisation de l'objet du contrat notamment par mise à disposition

d'informations et documents nécessaires à la solution du problème posé.

Article V : Délais

Les délais sont spécifiés aux conditions particulières pour chaque opération. Les délais de livraison ou de prestations sont indicatifs. Aucun dépassement ne peut donner lieu à dommages intérêts, à retenue ou à annulation de commande. Tout retard du client par suite : -d'information inexacte ou incomplète,

-d'environnement déficient, d'insuffisance d'organisation, -de retard d'approbation des documents, -d'insuffisance de collaboration ou -d'inexécution d'une clause contractuelle, libère Celios Labs de tout engagement sur les délais d'exécution et ouvre droit au profit de ce dernier à indemnité liée au retard et

calculée en fonction des moyens et personnel mis à disposition.

Article VI : Modalité d'exécution

Celios Labs affecte à la réalisation du contrat les moyens nécessaires en personnel et en matériel et dispose de toute liberté d'utilisation des méthodes et licences utiles à la réalisation de la fourniture. Les personnes responsables du projet du client et de Celios Labs définiront la périodicité des

réunions nécessaires à la mise au point du projet. Toute disposition devra donner lieu à procès-verbal ou compte-rendu considéré comme s'intégrant à la prestation fournie. Celios Labs remet au client la prestation effectuée dans les délais stipulés aux conditions particulières sauf retard motivé et en effectue, s'il y a lieu, la présentation. Le client dispose d'un délai de 8 jours calendaires pour vérifier la conformité de la prestation ou spécification prévue, à défaut de quoi la prestation sera réputée agréée. La prestation ne devient pas la propriété du client qui dispose seulement d'un droit d'utilisation et d'exploitation. Celios Labs conserve la propriété des méthodes, savoir-faire et moyens utilisés lors des mises au point à l'occasion de la prestation. En cas de refus d'agrément de la prestation, ce refus doit être motivé et justifié par lettre recommandée avec accusé de réception à la suite de quoi le prestataire dispose de 10 jours calendaires pour formuler ses observations et d'éventuelles propositions.

Article VII : Réserve de propriété

La propriété pleine et entière des produits vendus est réservée jusqu'au paiement effectif de l'intégralité du prix en principal et accessoires. Toutefois, les produits demeurent sous la responsabilité du client qui en supporte les risques, pertes et dommages dès mis en possession.

Article IX : Résiliation - Force majeure

En cas de manquement par l'une des parties aux obligations des présentes, chacune d'elle peut résilier le contrat. En cas de résiliation, les prestations réciproques seront liquidées sur la base de celles effectuées. La survenue de rupture d'approvisionnement, d'obsolescence ou de difficulté imprévisible nécessitant la mise en œuvre de moyens hors de proportion avec le montant du contrat justifie sa résiliation sur l'initiative du prestataire. La force majeure suspend les obligations du contrat. Sont considérées comme force majeure les grèves totales ou partielles, bloc-out, intempéries, épidémies, blocage des moyens de transport ou d'approvisionnement, circonstance climatique exceptionnelle, tempête -inondation - dégât des eaux - restriction, toutes situations indépendantes de la volonté des parties empêchant l'exécution normale de la présente convention. Sa prolongation pendant plus de trois mois entraîne résiliation automatique et sans formalité.

Article X : Prix - Règlement

Les prix s'entendent hors taxes aux tarifs en vigueur au moment de la commande. La facture est payable 30 jours fin de mois. A défaut de paiement à l'échéance ou en cas de paiement incomplet, la totalité des sommes dues sera exigible; les pénalités, égales à trois fois le taux de l'intérêt légal, seront dues à compter de la date de facture. Tout retard dans le règlement peut entraîner la suspension des prestations ou fournitures jusqu'à complète régularisation. Tout règlement partiel s'impute sur la dette la plus ancienne.

Article XI : Non-sollicitation du personnel - Confidentialité

Chacune des parties renonce à faire directement ou indirectement des offres d'engagement à un collaborateur de l'autre partie affecté à l'exécution des prestations objet du contrat ou à le prendre à son service sous quelque forme que ce soit pendant une durée de douze mois à compter de la fin du contrat. A défaut de respecter cette obligation, la partie défaillante devra verser à l'autre partie une indemnité égale à douze mois de rémunération brute du collaborateur. Toute information échangée à l'occasion de l'exécution des prestations objet du contrat, est considérée comme confidentielle sauf si l'information se trouve dans le domaine public.

Article XII : Frais de déplacement

Les frais de déplacement seront facturés au client par Celios Labs selon les modalités précisées aux conditions particulières ou à défaut selon le barème fiscal en vigueur et sont payables en même temps que les factures de prestations.

Article XIII : Différends

Toute contestation sur l'interprétation ou l'exécution, tout litige sur l'une quelconque des dispositions du présent contrat sera de la compétence exclusive des tribunaux de la Haute Vienne, nonobstant pluralité de défendeurs ou appels en garantie.

Lues et approuvées nos conditions générales de ventes

Lues et approuvées les conditions particulières à cette offre dont le mode de règlement

Le signataire reconnaît avoir une délégation de signature de la part de sa société