

PROGRAMME



FORMATIONS

www.fdformations.com

CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE



EC

01

Développer la visibilité digitale de son entreprise d'esthétique automobile

Version.260608

Développer la visibilité digitale de son entreprise d'esthétique automobile

Formation sur 4 jours (28h)

Public : Artisans, chefs d'entreprise, indépendants, créateurs ou repreneurs d'entreprise, professionnels du detailing, du covering, du PPF, du lavage automobile, de la rénovation cuir, des vitres teintées et de l'esthétique automobile souhaitant développer leur visibilité digitale et leur acquisition de clients.

Durée : 4 jours – 28 heures – Possibilité de monter à 40 heures sur 8 jours suivant le diagnostic et le besoin.

Tarif : 2240 € pour 28 heures de formation (exonéré de TVA – art. 261.4.4 a du CGI)

Financements possibles : OPCO – FAF – France Travail – Région – Autofinancement

Lieu de la formation : Centre de formation professionnel à Trappes (78) ou en distanciel en tout ou partie

Groupe : Parcours individualisé

EN BREF

OBJECTIF GLOBAL

Permettre aux entrepreneurs et professionnels de l'esthétique automobile de développer leur visibilité digitale afin d'améliorer leur présence sur Google, renforcer leur notoriété locale et générer davantage de demandes de devis grâce à une stratégie numérique adaptée à leur activité.

LES GRANDS AXES

- Réaliser un diagnostic complet de sa visibilité digitale.
- Développer sa présence sur Google grâce au référencement local.
- Optimiser sa fiche Google Business Profile.
- Structurer ou améliorer son site internet professionnel.
- Utiliser les réseaux sociaux comme levier d'acquisition de clients.
- Construire un plan d'action digital personnalisé.

POURQUOI CHOISIR CETTE FORMATION ?

- Formation individualisée basée sur un diagnostic préalable.
- Adaptée aux créateurs d'entreprise, artisans et dirigeants.
- Applicable immédiatement à l'activité du participant.
- Réalisable en présentiel, distanciel ou format mixte.
- Site internet professionnel offert pendant 12 mois.
- Accompagnement sur Google Business Profile, SEO local et réseaux sociaux.
- Formation compatible avec les dispositifs de financement dédiés aux chefs d'entreprise.
- Plan d'action personnalisé remis en fin de parcours.

OBJECTIFS

Diagnostic stratégique et positionnement de l'entreprise

- Réaliser un audit complet de la visibilité numérique de l'entreprise.
- Évaluer le niveau de maturité digitale, les outils existants et les axes de progression.
- Identifier les opportunités de développement local, régional ou national.
- Analyser le positionnement concurrentiel et les attentes des clients.
- Définir une stratégie digitale cohérente avec les objectifs de l'entreprise.
- Identifier sa clientèle cible (persona marketing) et comprendre ses comportements de recherche.
- Déterminer les prestations les plus pertinentes à mettre en avant selon son marché.

Développer sa visibilité et se faire trouver par ses futurs clients

- Comprendre comment les prospects recherchent un professionnel sur internet.
- Développer sa visibilité auprès des particuliers et professionnels de sa zone géographique.
- Être visible au bon moment dans le parcours de recherche du client.
- Améliorer sa présence dans les résultats de recherche locaux.
- Développer sa notoriété digitale pour générer davantage de prises de contact.
- Transformer sa visibilité en demandes de devis qualifiées.

Référencement naturel (SEO) et visibilité locale

- Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche et des algorithmes de classement.
- Identifier les requêtes stratégiques à fort potentiel de conversion.
- Construire une architecture de site optimisée pour le référencement.
- Développer une stratégie SEO locale adaptée à sa zone de chalandise.
- Mettre en place les bonnes pratiques favorisant l'indexation et le positionnement.
- Renforcer sa visibilité sur les recherches liées à ses prestations et à sa localisation.

Optimisation technique et données structurées

- Comprendre les fondamentaux du SEO technique.
- Optimiser les balises, métadonnées et structures de pages.
- Déployer les données structurées Schema.org et JSON-LD.
- Optimiser le nommage des images, les attributs ALT et les médias.
- Structurer les informations afin d'améliorer leur compréhension par les moteurs de recherche et les intelligences artificielles.
- Valoriser les prestations, réalisations et expertises grâce à une organisation efficace des contenus.

OBJECTIFS

Création de contenus performants

Produire des contenus répondant aux intentions de recherche des prospects.
Développer des pages locales, pages services et contenus experts.
Structurer l'information pour renforcer l'autorité thématique de l'entreprise.
Créer des contenus favorisant la conversion et la prise de contact.
Construire une stratégie éditoriale adaptée à son marché et à ses objectifs.

Optimisation pour les moteurs IA et LLM

Adapter les contenus aux Large Language Models (LLM).
Comprendre les principes du GEO (Generative Engine Optimization).
Structurer l'information pour améliorer sa visibilité dans les réponses générées par l'IA.
Développer des contenus exploitables par les moteurs conversationnels et assistants intelligents.
Comprendre les principes du RAG (Retrieval-Augmented Generation) et les nouvelles méthodes d'accès à l'information.

Valorisation de l'entreprise et développement commercial

Mettre en valeur les prestations, réalisations et savoir-faire.
Renforcer les signaux de confiance, l'expertise et la crédibilité de l'entreprise.
Structurer les preuves sociales, avis clients et éléments différenciants.
Identifier les prestations les plus rentables et les plus recherchées.
Améliorer le taux de transformation entre visiteur, prospect et client.

Plan d'action individualisé

Définir des priorités adaptées aux ressources disponibles.
Identifier les actions à mettre en œuvre à court, moyen et long terme.

Particularité de la formation

Cette formation est entièrement individualisée. Un diagnostic initial de positionnement est réalisé avant l'entrée en formation afin d'identifier le niveau du participant, sa visibilité actuelle, sa clientèle cible, ses prestations, son marché et ses objectifs de développement. Les contenus, outils étudiés et travaux pratiques sont ensuite adaptés afin de répondre aux besoins réels de l'entreprise et de favoriser l'acquisition de nouveaux clients.

CONTENU

Module 1

Diagnostic initial et positionnement stratégique**Objectif**

Identifier les leviers prioritaires de développement et construire une stratégie digitale adaptée à l'entreprise.

Contenu

Réalisation du diagnostic initial de positionnement. Analyse de la visibilité actuelle de l'entreprise. Étude du marché local et de la concurrence. Analyse des prestations proposées. Identification des prestations à forte valeur ajoutée. Définition des objectifs commerciaux. Identification des personas marketing. Compréhension du parcours client. Détermination des priorités de développement. Construction d'une stratégie de visibilité adaptée.

Module 2

Comprendre comment les clients recherchent un professionnel**Objectif**

Comprendre les mécanismes de recherche des prospects afin d'améliorer sa visibilité.

Contenu

Fonctionnement des moteurs de recherche. Comprendre les intentions de recherche. Identifier les mots-clés utilisés par les clients. Différencier recherches informationnelles, commerciales et transactionnelles. Analyse des requêtes locales. Comprendre les critères de visibilité sur Google. Analyse des comportements utilisateurs. Construction d'une stratégie basée sur les recherches réelles des prospects.

Module 3

Objectif

Développer la visibilité de l'entreprise dans les résultats de recherche.

Contenu

Principes fondamentaux du référencement naturel. - Architecture d'un site internet optimisée. Création d'arborescences SEO. Structuration des pages services. Création de pages géographiques. Optimisation des titres et balises. Maillage interne. Optimisation des URL. Référencement local. Optimisation des contenus. Développement de l'autorité thématique.

Module 4

Optimisation technique et données structurées

Objectif

Améliorer la compréhension du site par les moteurs de recherche et les intelligences artificielles.

Contenu

Audit technique du site internet. Optimisation des performances. Structuration des contenus. Mise en place des données structurées. Introduction à Schema.org. Création de balisages JSON-LD. Optimisation des médias. Nommage stratégique des images. Optimisation des attributs ALT. Géolocalisation des contenus. Gestion des signaux de confiance. Vérification de l'indexation.

Module 5

Création de contenus à forte valeur ajoutée

Objectif

Créer des contenus capables d'attirer, rassurer et convertir les prospects.

Contenu

Construction d'une stratégie éditoriale. Création de pages services. Création de pages locales. Création de contenus experts. Structuration des articles. Optimisation SEO des contenus. Utilisation des questions fréquentes. Création de contenus démontrant l'expertise. Mise en valeur des réalisations. Création de contenus favorisant la prise de contact.

Module 6

Intelligence artificielle, GEO et moteurs conversationnels

Objectif

Comprendre les nouveaux modes de recherche et adapter sa stratégie digitale.

Contenu

Comprendre les Large Language Models (LLM). Fonctionnement des moteurs conversationnels. Introduction au GEO (Generative Engine Optimization). Comprendre le RAG (Retrieval Augmented Generation). Structuration des contenus pour les IA. Optimisation des données de l'entreprise. Création de contenus exploitables par les moteurs IA. Développement de l'autorité numérique. Stratégies de visibilité dans les réponses générées par l'IA.

Module 7

Valorisation de l'entreprise et acquisition de clients

Objectif

Transformer la visibilité digitale en opportunités commerciales.

Contenu

Mise en valeur des prestations. Construction d'une proposition de valeur claire. Présentation efficace des services. Mise en avant des réalisations. Gestion des avis clients. Renforcement des preuves sociales. Optimisation des formulaires de contact. Parcours utilisateur. Conversion visiteurs / prospects. Développement de la confiance numérique. Optimisation des appels à l'action.

Module 8

Construction du plan d'action personnalisé

Objectif

Définir une feuille de route directement applicable à l'entreprise.

Contenu

Priorisation des actions. Définition des objectifs à court terme. Définition des objectifs à moyen terme. Définition des objectifs à long terme. Choix des outils adaptés. Construction des indicateurs de suivi. Mesure des résultats. Planification des actions. Élaboration du plan de développement individualisé.

Particularité du parcours

Le contenu exact de la formation est adapté à chaque participant à l'issue du diagnostic initial de positionnement. Les thématiques approfondies, les exercices pratiques, les outils étudiés et les travaux réalisés sont sélectionnés en fonction du niveau, des besoins, du marché, des prestations proposées et des objectifs de développement de l'entreprise.

Modalités pédagogiques

Formation individualisée construite à partir d'un diagnostic initial de positionnement réalisé avant l'entrée en formation.

Parcours adaptable au niveau de maîtrise numérique, aux objectifs commerciaux et aux besoins spécifiques du participant.

Alternance d'apports théoriques, démonstrations, études de cas et mises en application sur les outils réels du participant.

Travail réalisé directement sur le site internet, les contenus, les fiches Google Business Profile et les supports numériques de l'entreprise lorsque cela est possible.

Analyse personnalisée du marché, de la concurrence, des personas marketing et des opportunités de développement.

Exercices pratiques portant sur le référencement naturel (SEO), le référencement local, les données structurées (Schema.org / JSON-LD), l'optimisation des contenus et la visibilité dans les moteurs de recherche.

Mise en œuvre de stratégies adaptées aux nouveaux usages des moteurs conversationnels, de l'intelligence artificielle et des Large Language Models (LLM).

Accompagnement à la création, l'optimisation et la valorisation des contenus numériques de l'entreprise.

Construction progressive d'un plan d'action opérationnel directement applicable à l'activité du participant.

Supports pédagogiques numériques, modèles, check-lists, outils d'analyse, méthodologies SEO et ressources techniques remis à l'issue de la formation.

Modalités d'évaluation

Diagnostic initial de positionnement permettant d'évaluer la situation de départ, les besoins et les objectifs du participant.

Évaluation continue tout au long du parcours à travers les travaux réalisés, les études de cas et les mises en situation.

Validation progressive des compétences par la réalisation d'actions concrètes sur les outils numériques du participant.

Évaluation de la capacité à analyser son marché, identifier sa clientèle cible et construire une stratégie de visibilité cohérente.

Évaluation des optimisations réalisées sur les contenus, le référencement local, les données structurées et les leviers d'acquisition.

Présentation d'un plan d'action personnalisé définissant les priorités de développement à court, moyen et long terme.

Bilan individuel de fin de formation avec analyse des acquis et recommandations complémentaires.

Remise d'une attestation de formation et d'un compte-rendu synthétique des actions prioritaires identifiées.

Modalités de réalisation et délai d'accès

Modalités de réalisation et délai d'accès

Formation individualisée construite à partir d'un diagnostic initial de positionnement réalisé avant l'entrée en formation.

Durée : **4 jours – 28 heures.**

Organisation possible en journées complètes ou en demi-journées selon les contraintes du participant.

Formation réalisable en présentiel, en distanciel ou en format mixte.

Travail réalisé directement sur les outils numériques de l'entreprise lorsque cela est possible.

Accompagnement personnalisé tout au long du parcours.

Sessions organisées tout au long de l'année selon les disponibilités.

Inscription possible jusqu'à 48 heures avant le démarrage en autofinancement sous réserve des places disponibles.

Pour les demandes de financement, inscription recommandée au minimum 15 jours ouvrés avant le démarrage afin de permettre le traitement administratif des dossiers.

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Les besoins spécifiques sont étudiés lors du diagnostic initial afin d'identifier les éventuels aménagements nécessaires.

Modalités de financement

Formation pouvant être prise en charge totalement ou partiellement selon le statut du participant et les critères des organismes financeurs.

Artisans et chefs d'entreprise : possibilité de prise en charge dans le cadre des dispositifs FAFCEA dédiés au développement et à la gestion d'entreprise.

Commerçants et dirigeants : AGEFICE selon les critères en vigueur.

Professions libérales : FIFPL selon les conditions applicables.

Salariés : prise en charge possible par l'OPCO de l'entreprise.

Demandeurs d'emploi : étude des possibilités de financement avec France Travail ou les dispositifs régionaux.

Autofinancement possible avec solutions de règlement adaptées.

Accompagnement administratif possible pour la constitution des dossiers de financement.

Tarif

2 240 € Formation exonérée de TVA conformément à l'article 261.4.4 a du CGI.

Avantage participant

Diagnostic initial de positionnement inclus.

Plan d'action individualisé remis en fin de parcours.

Ressources pédagogiques numériques fournies.

Site internet professionnel offert pendant 12 mois dans le cadre du partenariat Detailing.fr.

- Entrepreneurs souhaitant améliorer leur présence sur Google et développer leur référencement local.
- Professionnels désirant attirer davantage de prospects qualifiés grâce à leur site internet et leurs contenus.
- Dirigeants souhaitant mieux valoriser leurs prestations, leur expertise et leurs réalisations.
- Entreprises souhaitant adapter leur communication aux nouveaux moteurs de recherche et aux intelligences artificielles.
- Professionnels recherchant une formation individualisée adaptée à leur niveau, leur marché et leurs objectifs de développement.

M 9

Formation devenir detailer

Formation sur 5 jours (40h)

PRÉ-REQUIS

Savoir lire et écrire

VALIDATION

Délivrance d'une attestation de formation professionnelle en fin de parcours.

PUBLIC

- Artisans, indépendants et chefs d'entreprise souhaitant développer la visibilité digitale de leur activité.
- Créateurs ou repreneurs d'entreprise désirant construire une stratégie de visibilité avant ou après leur lancement.
- Professionnels du detailing, du covering, du PPF, du lavage automobile, de la rénovation cuir, des vitres teintées et de l'esthétique automobile.
- Entrepreneurs souhaitant améliorer leur présence sur Google et développer leur référencement local.
- Professionnels désirant attirer davantage de prospects qualifiés grâce à leur site internet et leurs contenus.
- Dirigeants souhaitant mieux valoriser leurs prestations, leur expertise et leurs réalisations.
- Entreprises souhaitant adapter leur communication aux nouveaux moteurs de recherche et aux intelligences artificielles.
- Professionnels recherchant une formation individualisée adaptée à leur niveau, leur marché et leurs objectifs de développement.

ACCESSIBILITÉ

Nous étudions au cas par cas toute situation de handicap pour proposer des aménagements adaptés ou une orientation vers un organisme spécialisé si nécessaire.

Formation devenir detailer

Formation sur 5 jours (40h)

DATES DE FORMATION

Entrées permanentes toute l'année

Les dates sont définies individuellement à l'issue du diagnostic initial de positionnement.

Organisation possible :

En 4 journées complètes (28 heures) En 8 demi-journées

En présentiel En distanciel En format mixte

Les créneaux sont adaptés aux contraintes d'exploitation de l'entreprise afin de limiter l'impact sur l'activité professionnelle.

NOUS CONTACTER



info@formationdetailing.fr



+33 1 76 52 48 18





M

9

Formation devenir detailer

Formation sur 5 jours (40h)

Diagnostic de positionnement

Avant l'entrée en formation, chaque participant réalise un diagnostic initial permettant d'identifier sa situation actuelle, son niveau de maturité digitale, ses objectifs commerciaux et les leviers prioritaires à travailler pendant le parcours.

Ce diagnostic permet d'individualiser la formation afin d'adapter les contenus, les exercices pratiques et le plan d'action aux besoins réels du participant, qu'il soit en reconversion, en création d'entreprise, en reprise d'activité ou déjà installé comme professionnel de l'esthétique automobile.

1. Situation professionnelle du participant
2. Objectifs de développement
3. Analyse de la présence digitale existante
4. Analyse SEO local et géographique
5. Analyse commerciale et conversion
6. Niveau de maîtrise des outils digitaux
7. Priorités identifiées à l'issue du diagnostic
8. Résultat du positionnement

Positionnement final du participant : Niveau débutant Niveau intermédiaire Niveau avancé

Commentaires d'évaluation :

.....

9. Plan d'action individualisé

Plan d'action individualisé :

.....

Observations complémentaires :

.....

Durée proposée :

4 jours 28 heures – 5 jours 35 heures – 6 jours 40 heures

Diagnostic de positionnement

Avant l'entrée en formation, chaque participant réalise un diagnostic initial permettant d'identifier sa situation actuelle, son niveau de maturité digitale, ses objectifs commerciaux et les leviers prioritaires à travailler pendant le parcours.

Ce diagnostic permet d'individualiser la formation afin d'adapter les contenus, les exercices pratiques et le plan d'action aux besoins réels du participant, qu'il soit en reconversion, en création d'entreprise, en reprise d'activité ou déjà installé comme professionnel de l'esthétique automobile.

1. Situation professionnelle du participant

Question	Réponses à cocher
Le participant est actuellement dans quelle situation ?	<input type="checkbox"/> Reconversion professionnelle <input type="checkbox"/> Création d'entreprise <input type="checkbox"/> Reprise d'activité <input type="checkbox"/> Déjà installé
L'entreprise est-elle déjà immatriculée ?	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> En cours
Depuis combien de temps l'activité existe-t-elle ?	<input type="checkbox"/> Moins de 6 mois <input type="checkbox"/> 6 à 12 mois <input type="checkbox"/> 1 à 3 ans <input type="checkbox"/> Plus de 3 ans
Mode d'exercice principal	<input type="checkbox"/> À domicile <input type="checkbox"/> Atelier fixe <input type="checkbox"/> Mobile <input type="checkbox"/> Mixte
Prestations concernées	<input type="checkbox"/> Detailing <input type="checkbox"/> Lavage automobile <input type="checkbox"/> Polissage <input type="checkbox"/> Covering <input type="checkbox"/> PPF <input type="checkbox"/> Rénovation cuir <input type="checkbox"/> Vitres teintées <input type="checkbox"/> Préparation esthétique automobile



Diagnostic de positionnement

2. Objectifs de développement

Objectifs prioritaires	À cocher
Développer la notoriété locale	<input type="checkbox"/>
Être plus visible sur Google	<input type="checkbox"/>
Créer ou améliorer un site internet professionnel	<input type="checkbox"/>
Optimiser une fiche Google Business Profile	<input type="checkbox"/>
Générer davantage de demandes de devis	<input type="checkbox"/>
Développer les réseaux sociaux	<input type="checkbox"/>
Améliorer la conversion des visiteurs en clients	<input type="checkbox"/>
Mettre en place une stratégie de contenu	<input type="checkbox"/>
Structurer un plan d'action digital clair et réaliste	<input type="checkbox"/>

3. Analyse de la présence digitale existante

Analyse de la présence digitale existante	Réponses
Dispose d'un site internet	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Services, tarifs, zone d'intervention et contact clairement présentés	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Partiellement
Site optimisé pour le référencement local	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> À vérifier
Pages structurées avec titres, textes, photos et appels à l'action	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Partiellement
Dispose d'une fiche Google Business Profile	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Fiche Google complète	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Partiellement
Présence sur les réseaux sociaux	<input type="checkbox"/> Instagram <input type="checkbox"/> Facebook <input type="checkbox"/> TikTok <input type="checkbox"/> YouTube <input type="checkbox"/> LinkedIn

Diagnostic de positionnement

4. Analyse SEO local et géographique

Analyse SEO local et géographique	Réponses
Ville principale d'intervention clairement définie	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Communes proches identifiées	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Connaissance des recherches clients sur Google	<input type="checkbox"/> Bonne <input type="checkbox"/> Moyenne <input type="checkbox"/> Faible
Mots-clés métier présents sur le site	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Partiellement
Contenus localisés par ville, département ou région	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Présence d'articles ou pages conseils	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non

5. Analyse commerciale et conversion

Analyse commerciale et conversion	Réponses
Offre de services claire et compréhensible	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Partiellement
Tarifs affichés ou présentés en forfaits	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Appels à l'action visibles	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Formulaire de contact efficace	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> À améliorer
Photos avant/après utilisées	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Avis clients visibles et valorisés	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Partiellement
Parcours client fluide	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non <input type="checkbox"/> Partiellement



Diagnostic de positionnement

Niveau de maîtrise des outils digitaux	Évaluation
Modifier une page web simple	<input type="checkbox"/> Autonome <input type="checkbox"/> En cours <input type="checkbox"/> Non maîtrisé
Rédiger un texte de présentation	<input type="checkbox"/> Autonome <input type="checkbox"/> En cours <input type="checkbox"/> Non maîtrisé
Publier une actualité ou un article	<input type="checkbox"/> Autonome <input type="checkbox"/> En cours <input type="checkbox"/> Non maîtrisé
Ajouter des photos optimisées sur un site	<input type="checkbox"/> Autonome <input type="checkbox"/> En cours <input type="checkbox"/> Non maîtrisé
Gérer une fiche Google Business Profile	<input type="checkbox"/> Autonome <input type="checkbox"/> En cours <input type="checkbox"/> Non maîtrisé
Répondre aux avis clients	<input type="checkbox"/> Autonome <input type="checkbox"/> En cours <input type="checkbox"/> Non maîtrisé
Créer une publication sur les réseaux sociaux	<input type="checkbox"/> Autonome <input type="checkbox"/> En cours <input type="checkbox"/> Non maîtrisé
Utiliser des outils d'IA pour produire du contenu	<input type="checkbox"/> Autonome <input type="checkbox"/> En cours <input type="checkbox"/> Non maîtrisé

Priorités identifiées	À cocher
Clarifier le positionnement et l'offre	<input type="checkbox"/>
Optimiser le site internet ou créer une présence web professionnelle	<input type="checkbox"/>
Améliorer la fiche Google Business Profile	<input type="checkbox"/>
Renforcer le référencement local	<input type="checkbox"/>
Créer des contenus utiles pour attirer des prospects qualifiés	<input type="checkbox"/>
Développer les réseaux sociaux avec une stratégie cohérente	<input type="checkbox"/>
Améliorer la conversion des visiteurs en demandes de devis	<input type="checkbox"/>



M

9

Formation devenir detailer

Formation sur 5 jours (40h)

Diagnostic de positionnement

8. Résultat du positionnement

Positionnement final du participant : Niveau débutant Niveau intermédiaire Niveau avancé

Commentaires d'évaluation :

.....

9. Plan d'action individualisé

Plan d'action individualisé :

.....

Observations complémentaires :

.....

Durée proposée :

4 Jours 28 heures – 5 jours 35 heures – 6 jours 40 heures

Durée retenue :

Notre Engagement RSE chez Formation Detailing

Chez Formation Detailing, nous plaçons la Responsabilité Sociétale des Entreprises au cœur de notre mission. Notre démarche RSE s'articule autour de trois piliers fondamentaux qui soutiennent notre vision de devenir le leader du detailing responsable en France.



Pilier Économique

Gouvernance éthique et durable



Pilier Social

Inclusion et engagement communautaire

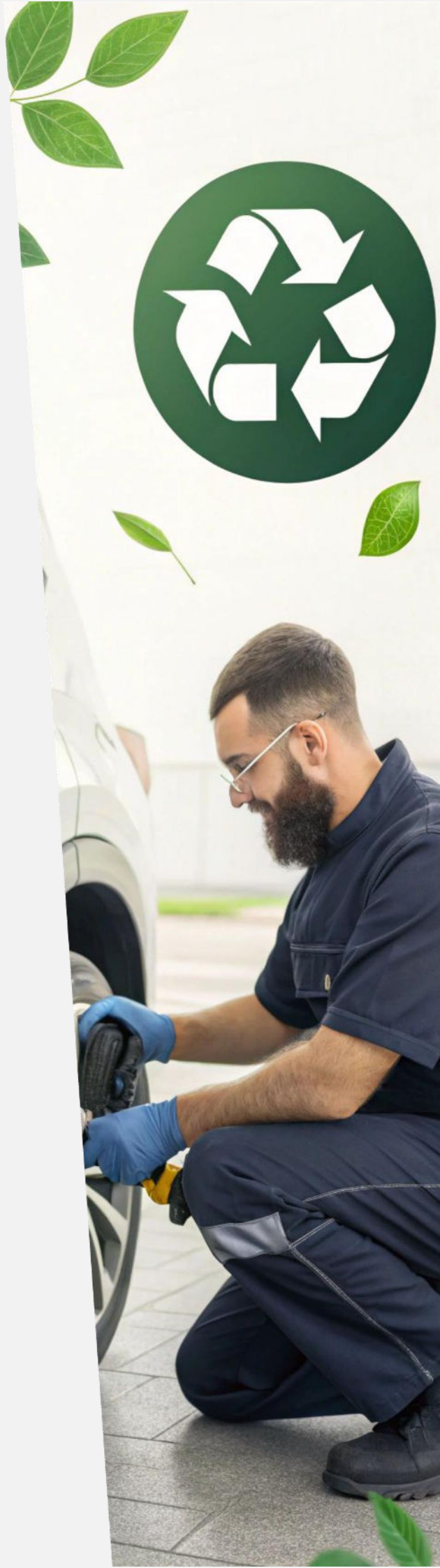


Pilier Environnemental

Solutions écologiques certifiées

Nous nous engageons à former la prochaine génération de professionnels conscients des enjeux environnementaux tout en maintenant l'excellence technique qui fait notre réputation. Notre approche intégrée combine produits écologiques certifiés, réduction des déchets, politique de diversité inclusive, engagements communautaires et investissement dans l'innovation durable.

[Découvrez nos actions concrètes en matière de RSE.](#)



Les avis de nos stagiaires



5 / 5

Sur 305 répondants



J'ai passé la formation polissage/lustrage , des formateurs très professionnels et très performants, du matériel très bon mis à disposition, je recommande vivement ce centre de formation !



Formation incroyable, très complète ,ici pour vous apprendre l'excellence, une équipe au top toujours dans la bonne humeur et très pédagogue, je recommande.



Super expérience, les formateurs sont cools et expérimentés... bref je recommande



Un excellent centre de formation qui dispose de beaucoup d'équipements. Centre multimarque et c'est très agréable de pouvoir utiliser des produits particuliers et professionnels pour voir la différence.



5 / 5

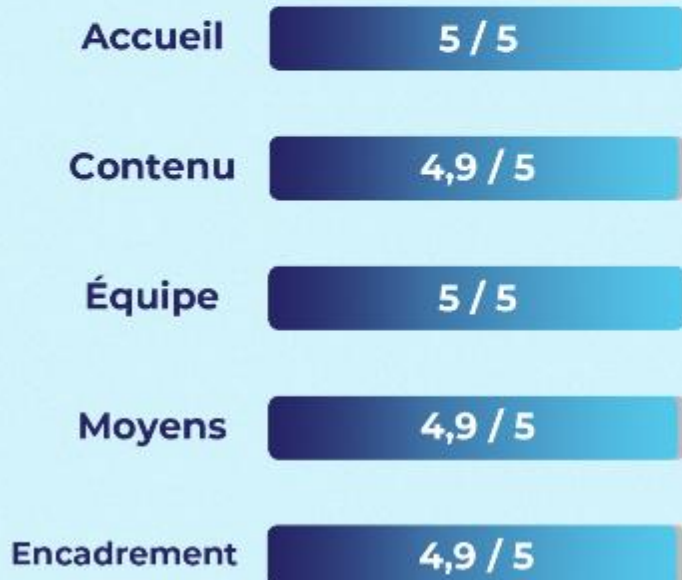
Sur 122 répondants



www.
formation
detailing
.com

01 76 52 48 18
FORMATION PROFESSIONNELLE

Les avis de nos stagiaires



4,9 / 5

Sur 50 répondants

Résultats des questionnaires de satisfaction sur 410 répondants

97,2 %



4,9 / 5



www.
formation
detailing
.com

01 76 52 48 18
FORMATION PROFESSIONNELLE

CERTIFICAT B01387

ICPF atteste que


SP FORMATION

NDA 32600305860 - SIREN 819557646

26 avenue des frères Lumière Bat K 78190 Trappes FR,

est certifié



 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

Au titre des catégories d'actions suivantes

- Les actions de formation (L.6313-1 - 1°)

Valide du 20/05/2024 au 19/05/2027 - Première émission le 20/05/2021

François GALINOU
Président

123 rue Jules Guesde, 92300 Levallois-Perret, France
Certificat vérifiable sur www.certif-icpf.org



Programme de certification

Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019, Décret n° 2019-565 du 6 juin 2019, Arrêté du 6 juin 2019 relatif aux modalités d'audit associées au référentiel national, Décret n° 2020-894 du 22 juillet 2020 portant diverses mesures en matière de formation professionnelle, Arrêté du 24 juillet 2020 portant modification des arrêtés du 6 juin 2019 relatifs aux modalités d'audit associées au référentiel national qualité et aux exigences pour l'accréditation des organismes certificateurs, Arrêté du 7 décembre 2020 portant prolongation de la dérogation temporaire autorisant la réalisation d'un audit initial à distance, Arrêté du 31 mai 2023 portant diverses mesures en matière de certification qualité des organismes de formation, Guide de lecture du référentiel national qualité publié sur le site du Ministère du Travail et Programme de certification Qualiopi des OPAC de ICPF dans leurs versions en vigueur.

Accréditation N° 5-0616, portée disponible sur www.cofrac.fr

NOM DE LA SOCIÉTÉ : SP FORMATION

Certifiée Qualiopi B01387
Numéro Datadock 0000552

NOM DE LA MARQUE : FD Formation Detailing

ADRESSE DU SIÈGE :

22 Rue de la Pommeraie 60240 Chaumont En Vexin Siret 819 557 646 00018

LIEU DE LA FORMATION :

Formation Detailing 26 Avenue des Frères Lumière Bat K
78190 TRAPPES
SIRET 819 557 646 00026

Code APE Formation continue d'adultes : 8559A
Numéro de Déclaration d'activité : 32600305860 Amiens
Numéro de TVA Intracommunautaire : FR79819557646
exonérée de TVA — Art. 261.4.4 a du CGI
IBAN : FR76 1010 7007 5800 6190 6229 675 - BRED Gisors

SITE INTERNET : www.formationdetailing.com www.sp-formation.com

Nos sites pour vous aider à vous faire connaître :

Blog pour publier vos articles et devenir visible sur internet

=> <https://detailing-france.fr/>

Annuaire pour référencer votre activité et obtenir des demandes de devis

=> <https://annuaire-du-detailing.com/>

[Visite de nos locaux 360° interactive](#)

En attendant suivez nous sur les réseaux sociaux et abonnez vous !





MON FINANCEMENT

SUIVANT VOTRE STATUT :

- ✓ **Vous êtes indépendant**
 - [Téléchargez votre attestation CFP](#) (Cotisation Formation Professionnelle) sur urssaf.fr ou autoentrepreneur.urssaf.fr
 - Si vous avez cotisé 1€ vous avez des droits à la formation
 - Artisan : <https://mon-entreprise.fafcea.com/>
 - Commerçant : <https://communication-agefice.fr/>
 - Libéral : <https://www.fifpl.fr/profession-liberale/criteres-de-prise-en-charge>
- ✓ **Vous êtes salarié**
 - Votre entreprise peut prendre en charge la formation
 - Financement par son OPCO – Adressez-vous à votre service RH
- ✓ **Vous êtes demandeur d'emploi**
 - Présentez ce programme à votre conseiller France Travail
 - Après le rendez-vous = > Transmettez nous votre identifiant France Travail, votre département d'habitation, le code du module, la période souhaitée d'entrée en formation
 - Nous placerons un devis et le programme sur votre espace France Travail (Kairos). => Informez votre conseiller par mail sur votre espace France Travail. Il pourra se positionner.
- ✓ **Vous souhaitez réaliser une formation certifiante ?**
 - [Connectez vous à votre compte CPF](#)
 - [Voir les formations éligibles](#)

**France Travail et votre employeur
peuvent abonder votre compte CPF.**

Pour savoir en détail comment [faire prendre en charge sa formation](#)
[Rendez-vous sur notre site.](#)



CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE

22 / 32 Avenue des Frères Lumières - Bat K 78190 Trappes – France

E-Mail : info@formationdetailing.com

Tél : +33(0)1 76 52 48 18

Siret : 819 557 646 00018

N° de déclaration d'activité : 32 600 305 860

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat » ([Art. L 6352-12 du Code du travail](#))

facebook

@SPFormationDetailing



@formationdetailing



@sp_formation_detailing



Formation Detailing



@FD_Detailing

WWW.FORMATIONDETAILING.COM