



CATALOGUE

FORMATIONS 2023

**ANTIDOTS**  
Positive Technologies for All

"L'émergence d'un nouveau modèle de ville, les Smart Cities, est une occasion de développer de nouveaux modes de gestion urbaine, de vivre-ensemble et d'engagement citoyen. Ce cours de synthèse vous présentera les enjeux, les défis, les opportunités sur notre territoire."

# SOMMAIRE

## OBJECTIFS

Sensibilisation au rôle de manager de centre ville  
Caisse à outils du manager de centre ville  
Montée en compétence

**01**

Actions de dynamisation

**02**

Promotion du commerce de proximité

**03**

Mise en place d'un projet partagé

**04**

Dynamisation de la vie associative

**05**

Développeur SmartCity

**06**

Projet professionnel

## DÉROULEMENT DES FORMATIONS & MODALITÉS D'ÉVALUATION

**1**

DÉFINITION  
DES OBJECTIFS

>

**2**

ÉVALUATION  
DES PRÉ-REQUIS

>

**3**

PERSONNALISATION  
DU PARCOURS

>

**4**

RÉALISATION  
DU PARCOURS

>

**5**

ÉVALUATION  
FINALE

## 01

# Actions de dynamisation

 24h
  Intra-entreprise
  Présentiel ou à distance
  Tarif sur demande
  Pré-requis : Aucun
  QCM et Étude de cas

## Objectif du module

Aider les managers de centres-villes à remplir leurs missions, à savoir coordonner les actions des acteurs en place, faciliter et harmoniser des projets de développement économique des villes

## Contenu du module

### Rappel des fonctions évolutives de la plateforme 360

Smart City  
 Smart Mobility  
 Smart Event  
 Smart Travel

### Téléprospection

Concertation  
 Traitement des demandes  
 Diagnostic de l'environnement

### Accompagnement à la digitalisation

Gestion des annonces  
 Suivi des offres et des commandes  
 Notoriété  
 Référencement

### Création d'évènements interactifs

Offres promotionnelles  
 Organisation d'un évènement  
 Suivi des leads  
 Retour d'expérience

### Diagnostic des rapports analytiques

Étude de marché  
 Analyse de tendance  
 Identité territoriale

Déroulement des formations et modalités d'évaluation :

1

Formation illustrée par des exemples de transformation digitale.

2

Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion et pour évaluer la maturité digitale.

3

Des études de cas et des échanges de bonnes pratiques tout au long de la formation

Chaque module de formation peut être planifier selon vos disponibilités. Nous contacter.



Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez notre équipe [formation@antidots-group.com](mailto:formation@antidots-group.com)

# 02

## Promotion du commerce de proximité



30h



Intra-entreprise



Présentiel ou à distance



Tarif sur demande



Pré-requis : Aucun



QCM et Étude de cas

### Objectif du module

Promouvoir les valeurs du commerce de proximité auprès de la population. Rappeler aux habitants tout le bénéfice, non seulement économique mais aussi social, induit directement par les activités des commerces de la commune.

Donner les outils pour faciliter une rencontre entre la population et ceux qui font le commerce local autour d'actions collectives. Créer auprès des commerçants un sentiment d'appartenance et d'adhésion à des valeurs communes.

### Contenu du module

#### Expérience & relation client

01

Cible client  
Bonnes pratiques  
Retour d'expérience

#### E-Commerce

02

Création de contenus  
Visibilité  
Création de sa boutique en ligne

#### Marketing digital & E-réputation

03

Marketing digital  
Analytics  
E-Influence

#### Circuits courts & RSE

04

3ème révolution industrielle  
Penser territoire  
Impact positif

#### Négociations & Partenariats

05

Cartographie des acteurs  
Négociation commerciale  
Win Win

#### Déroulement des formations et modalités d'évaluation :

1

Formation illustrée par des exemples de transformation digitale.

2

Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion et pour évaluer la maturité digitale.

3

Des études de cas et des échanges de bonnes pratiques tout au long de la formation

Chaque module de formation peut être planifier selon vos disponibilités

Nous contacter



## 03

# Mise en place d'un projet partagé



30h



Intra-entreprise



Présentiel ou à distance



Tarif sur demande



Pré-requis : Aucun



QCM et Étude de cas

## Objectif

Ce module doit permettre aux participants de progresser dans les techniques de gestion de projet, de présentation et de négociation notamment vis-à-vis des investisseurs (porteurs de projets, enseignes nationales, promoteurs, agents immobiliers, banques et organismes de prêts, ...). Susciter l'intérêt des acteurs impliqués dans le développement de nouvelles activités commerciales, l'extension d'activités existantes, négocier avec ces financeurs privés, capacité à représenter la ville au niveau national.

## Contenu

**01**  
Prise de parole en public

Signes non-verbaux  
Conduire une réunion  
Négociation  
Attitudes et comportements personnels

**02**  
Suivi des comités de pilotage

Procédure administrative de suivi  
Animation de réunion  
Gestion de conflits

**03**  
Écosystème d'acteurs d'influence

Implication des acteurs locaux  
Influence territoriale  
Animation des réseaux

**04**  
Gestion de projet

Outils de gestion d'un projet  
Méthodes d'analyse fonctionnelle  
Formalisation du projet  
Évaluation du projet

**05**  
Prise de décisions

Gestion du stress  
Analyse systémique  
Méthodologie de prise de décisions

**06**  
Animation de réunion

Préparer une réunion  
Conduire une réunion  
Relever les difficultés

Déroulement des formations et modalités d'évaluation :

1

Formation illustrée par des exemples de transformation digitale.

2

Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion et pour évaluer la maturité digitale.

3

Des études de cas et des échanges de bonnes pratiques tout au long de la formation

Chaque module de formation peut être planifier selon vos disponibilités. Nous contacter.



# 04

## Dynamisation de la vie associative

 30h
  Intra-entreprise
  Présentiel ou à distance
  Tarif sur demande
  Pré-requis : Aucun
  QCM et Étude de cas

### Objectif du module

Accompagner les associations dans leur montée en compétence au niveau de la gestion des flux entrants et de la promotion de leur activité

### Contenu du module

#### L'Écosystème associatif

01

Cartographie des acteurs  
Intérêt partagé / Partenariat gagnant gagnant  
Relationnel institutionnel

#### Digitalisation des outils

02

La veille sur les réseaux sociaux  
Community management  
Stratégie de communication digitale  
Gestion du plan média digital

#### Organisation d'évènements

03

Marketing évènementiel  
Plannification et Organisation  
Évolution des concepts

#### Accompagnement personnalisé des acteurs du territoire

04

Sponsoring  
Adaptation du produit au besoin  
Animation personnalisée

Déroulement des formations et modalités d'évaluation :

1

Formation illustrée par des exemples de transformation digitale.

2

Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion et pour évaluer la maturité digitale.

3

Des études de cas et des échanges de bonnes pratiques tout au long de la formation

Chaque module de formation peut être planifier selon vos disponibilités. Nous contacter.



Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez notre équipe [formation@antidots-group.com](mailto:formation@antidots-group.com)

## 05

## Développeur Smartcity



30h



Intra-entreprise



Présentiel ou à distance



Tarif sur demande



Pré-requis : Aucun



QCM et Étude de cas

## Objectif du module

Réalisation de l'architecture applicative d'un système Smart City, tout en maîtrisant la conduite de projet de développement informatique

## Contenu du module

Administrateur  
de base de données

01

Développement d'applications et BDD  
Langages et développement  
Administration des systèmes d'exploitation

## Architecture et intégration

02

Réseaux et Systèmes  
Cybersécurité  
Architecture  
Système  
Modélisation et conception

Business Intelligence  
et big data

03

Base de données relationnelles  
Gestion de projet Big Data  
Technologie Cloud & Systèmes distribués

Manager  
des projets informatiques

04

Définir et piloter des solutions informatiques  
Manager la mise en oeuvre et le suivi  
Piloter le développement, la production et la maintenance

Déroulement des formations et modalités d'évaluation :

1

Formation illustrée par des exemples de transformation digitale.

2

Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion et pour évaluer la maturité digitale.

3

Des études de cas et des échanges de bonnes pratiques tout au long de la formation

Chaque module de formation peut être planifier selon vos disponibilités. Nous contacter.



Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez notre équipe formation@antidots-group.com

## 06

## Projet professionnel

 24h
  Intra-entreprise
  Présentiel ou à distance
  Tarif sur demande
  Pré-requis : Aucun
  QCM et Étude de cas

## Objectif du module

Réaliser un diagnostic socio-économique et commercial de son territoire, proposer les outils à améliorer ou à développer adaptés pour suivre les évolutions commerciales de son territoire, faire une analyse critique des outils légaux mis en place, effectuer une analyse du schéma d'implantation commerciale en termes de merchandising et de parcours client, proposer une préconisation d'évolution de l'offre commerciale, formuler des recommandations générales en termes de développement commercial. Il s'agit d'accompagner les stagiaires dans leur projet professionnel et la rédaction d'un mémoire problématisé. Le tutorat permet le partage d'expérience et des points d'avancement en sérénité. Le jury permet de valider les acquis et les compétences du stagiaire.

## Contenu du module

Tutorat

01

Méthodologie  
Accompagnement personnalisé de l'étudiant

Conférence

02

Participation à des conférences  
Organisation d'une conférence

Rencontre avec l'écosystème

03

Visite d'un acteur économique et/ou associatif  
Rencontre institutionnelle

Jury

04

Rédaction d'un livrable répondant à une problématique choisie par le candidat en lien avec le cursus  
Soutenance orale

Déroulement des formations et modalités d'évaluation :

1

Formation illustrée par des exemples de transformation digitale.

2

Des autodiagnostic pour stimuler la réflexion et pour évaluer la maturité digitale.

3

Des études de cas et des échanges de bonnes pratiques tout au long de la formation

Chaque module de formation peut être planifier selon vos disponibilités. Nous contacter.







## Contact

[formation@antidots-group.com](mailto:formation@antidots-group.com)

## Responsable pédagogique

MENGUAL Patrice :  
[patrice@antidots-group.com](mailto:patrice@antidots-group.com)

ACQUISTAPACE Emilie :  
[eacquistapace@antidots-group.com](mailto:eacquistapace@antidots-group.com)

## Responsable Administratif

CROZATIER Jennyfer :  
[daf@antidots-group.com](mailto:daf@antidots-group.com)