



SmartAcademy

CATALOGUE

FORMATION 2024

ANTIDOTS
Positive Technologies for All

Qualiopi
processus certifié



■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS de FORMATION

Préface

Des formations au plus près de vous.

Depuis plus de 20 ans, notre entreprise **ANTIDOTS** est spécialisée dans le développement de solutions numériques. La société a opéré son développement au profit de technologies et d'applications complexes dédiées à **l'accompagnement pour la transformation digitale des territoires, des services, du commerce et du tourisme.**

Nous avons créé notre propre centre de formation car nous sommes très conscients du besoin de mise à niveau que demandent l'évolution rapide et constante des technologies numériques. Nous voulons aider nos clients à évoluer au mieux avec nos outils numériques pour que ceux-ci restent toujours simples d'appréciation et de compréhension.

Dès 2025, nos formations auront pour objet d'apporter bien plus que du savoir technique.

Aussi, nous aborderons, des sujets d'organisation et de savoirs managériaux pour **transformer vos compétences en performances.**

Nous restons à votre écoute et sommes heureux de pouvoir être, grâce à la formation, une réponse optimale pour votre développement aujourd'hui et demain.

Nicolas BONHOMME
Président

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Nicolas Bonhomme', with a stylized flourish underneath.

« 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

Accompagnement vers la transformation d'un territoire

02

Prise en main d'une plateforme Smart360

03

Vente à distance

04

Antidots Fusion

05

Dynamiser et fédérer autour d'une union commerciale

06

Devenez un expert sur smartTravel - Niveau 1

07

Bien gérer les ventes à distance SmartTravel

Déroulement

Des formations & modalités d'évaluation

1

>

2

>

3

>

4

>

5

DEFINITION
DES OBJECTIFS

EVALUATION
DES PRE-REQUIS

PERSONNALISATION
DU PARCOURS

REALISATION
DU PARCOURS

EVALUATION
FINALE

Accompagnement vers la transformation digitale d'un territoire



Dates et lieux à définir. Mise en place 4 semaines



collectivités, mairies, responsables territoriaux.



Distanciel ou présentiel



Prix : à partir de 2000€



Prérequis : Aucun



Apports théoriques, techniques, mises en situation

Les + de la formation

Planifier, structurer et mettre en valeur l'attractivité d'un territoire au service des collectivités et des habitants. Cette formation permet aux collectivités et aux dirigeants territoriaux d'avoir une réflexion et une vision digitale de leurs organisations et de leur fonctionnement. Revoir les modes de fonctionnements et de communication tant dans leurs stratégies de gestion interne que dans leurs relations avec le citoyen-usager. Définir et mettre en place un modèle concret de « SmartCity » et toutes les formes de transformation numériques possibles qui permettront simplification et dynamisation du commerce, des services, de l'accessibilité et de l'attractivité touristique.

Objectifs du module

- 1 Montée en compétences numériques.
- 2 Définir les enjeux et les leviers. Approche marketing du territoire.
- 3 Définition et mise en place d'une plateforme multi services Smart360.

Programme de formation

Définition des comités de pilotage

Tout d'abord la mise en place d'une équipe transverse sur les sujets digitaux. Une telle équipe requiert bien évidemment des compétences techniques mais également la capacité d'animer des projets avec les différents services de la collectivité, en gardant en perspective la valeur ajoutée pour le citoyen. Le chef d'orchestre de cette équipe pourra être incarné par un « CDO - Chief Digital Officer », qui aura pour charge de développer et d'intensifier l'acculturation tout en mobilisant pleinement les équipes de la collectivité autour des sujets liés aux données. LE CDO bénéficiera de l'élan conféré par le règlement général pour la protection des données (RGPD) pour établir une politique de gestion des données.

Recensement des besoins et des volontés

c'est souvent la vision et la phase de construction des fondations qui sont les plus longues et les plus engageantes.

Définition des compétences requises pour initier un projet de digitalisation

Le point de départ de toute feuille de route réside dans la capacité à construire une vision commune définie autour d'enjeux partagés et bâtie sur les besoins des citoyens, leurs usages et les spécificités des territoires. Quelles sont les attentes et les priorités en matière de connectivité, de maîtrise budgétaire et d'amélioration des processus ? en matière de sécurité, de mobilité, d'attractivité économique ou touristique du territoire, de gestion des risques environnementaux ?

Définition des enjeux et des leviers

À l'exception du tourisme, ce sont des sujets centrés sur des aspects internes à la collectivité, principalement administratifs, dans lesquels les croisements de données sont peu ou pas présents. Les attentes sont donc principalement traitées au cas par cas, avec des services définis selon la typologie du territoire en fonction d'une population cible. Ainsi certaines collectivités en bord de mer vont mettre l'accent sur les services destinés aux touristes et séminaires d'entreprises, lorsque d'autres plus résidentielles tenteront de faciliter la vie des familles avec enfants.

Plan de formation

Approche marketing du territoire (Elaboration d'un SWOT)

Apprendre à revoir et repenser son territoire en fonction des nouvelles tendances. La fréquentation des infrastructures collectives (sportives, culturelles...) avec l'évolution météorologique dans son ensemble ..

Le territoire le plus reculé ou le plus naturel est désormais très attractif.

Structuration de la feuille de route

Le point de départ de toute feuille de route réside dans la capacité à construire une vision commune définie autour d'enjeux partagés et bâtie sur les besoins des citoyens, leurs usages et les spécificités des territoires. Quelles sont les attentes et les priorités en matière de connectivité, de maîtrise budgétaire et d'amélioration des processus ? en matière de sécurité, de mobilité, d'attractivité économique ou touristique du territoire, de gestion des risques environnementaux ?

Recenser les attentes et les besoins citoyens

Dans l'élaboration de ce nouvel écosystème digital, le citoyen est souvent au centre des intérêts dans une logique souhaitée d'économie collaborative.

Inventaire des applications locales existantes.

Maquettage et réalisation

Prise en main d'une plateforme Smart360

Prise en main du back office



2 heures, dates
et lieux à
définir



Dirigeants responsables de
PME commerciales, Office de
Tourisme et services.



Distanciel ou
présentiel



Prix : De 750 € à 1500 €
selon besoin plateforme



Prérequis :
Aucun



Apports théoriques, techniques,
mises en situation

Les + de la formation

La plateforme360 (SmartCity / Smarttravel) est un outil qui permet de mettre en commercialisation tous les acteurs d'un territoire sur une même plateforme, qu'ils soient prestataires de services, d'activités ou encore commerçants. Vous pourrez avoir la main sur toutes les données de vos socio pro et leur ouvrir des accès back office pour qu'ils puissent gérer leurs ventes et leurs offres. Collaboratif, cet outil permet de valoriser l'offre réservable sur toute les destinations et de générer du chiffre d'affaires. Vous pourrez vendre tous les produits disponibles sur la plateforme avec un système d'encaissement sur place, mais aussi conseiller au mieux votre client.

Objectifs du module

- 1 Transformation numérique d'un point de vente commercial et touristique.
- 2 Pouvoir effectuer des modifications et créer des offres en toute autonomie.
- 3 Être en capacité d'accompagner les professionnels du territoire dans la prise en main de l'outil.

Programme de formation

1 Heure

Contexte global de la genèse de Smarttravel

- Présentation du marché de la commercialisation et des prestations touristiques sur un territoire
- Présentation des grandes fonctions d'une plateforme 360.

Découvrir le front office de Smarttravel et SmartCity

- Découverte du vocabulaire
- Présentation du front (catégories, page d'accueil, points d'activités, produits et moteurs)
- Parcours client et emails générés à chaque vente
- Espace client

Découvrir le back office et toutes les fonctions

- Présentation des différents rôles d'administration
- Présentation de la fonction modération
- Créer ou modifier un point d'activité
- Créer ou modifier un produit et toutes les fonctions liées :
 - Stocks et tarifs
 - Produits calendriers
 - Interactions
 - Coupons de réduction
 - Billetterie avec contrôle d'accès

1 heure

Conseiller et vendre :

- Recherche d'information
- Découverte du lanceur de recherche
- Explication de la mise en page des produits
- Simulation d'achat
- Vu des tickets générés à chaque vente
- Espace client (ou retrouver sa commande)

Suivre les commandes et gérer sa caisse :

- Ouverture et fermeture de caisse ok
- Remboursement
- Gestion du journal de caisse
- Gestion du journal des reversements

Conseiller, vendre, suivre les commandes et gérer sa caisse à distance

Formation VAD



1 heure 30
dates et lieux à
définir



Dirigeants de PME
commerciales, immobilières,
de de services.



Distanciel ou
présentiel



Prix : 1000 €



Prérequis :
Aucun



Apports théoriques, techniques,
mises en situation

Les + de la formation

Devenir un expert de votre territoire. vendre tous les produits disponibles sur la plateforme avec un système d'encaissement sur place, mais aussi conseiller au mieux l'utilisateur/client. Vendre tous les produits disponibles sur la plateforme avec un système d'encaissement sur place, mais aussi conseiller au mieux le client.

Objectifs du module

- 1 Conseiller sur des produits.
Vendre son territoire en direct.
- 2 Gérer sa caisse et le journal des reversements.
- 3 Être en capacité d'accompagner le client.
Faire du service après-vente.

Programme de formation

1 Heure 30

Conseiller et vendre :

- Recherche d'information
- Découverte du lanceur de recherche
- Explication de la mise en page des produits
- Simulation d'achat
- Vu des tickets générés à chaque vente
- Espace client (ou retrouver sa commande)

Suivre les commandes et gérer sa caisse :

- Ouverture et fermeture de caisse ok
- Remboursement
- Gestion du journal de caisse
- Gestion du journal des reversements

Divers :

Une formation qui permet de bien maîtriser la gestion des ventes et des encaissements à partir des plateformes 360.

Travailler avec ANTIDOTS FUSION

Une évolution au service de la personnalisation



4 heures. Dates et lieu à définir



Utilisateurs / Administrateurs des plateformes 360



Présentiel conseillé, 5 à 10 participants



Prix : 1500 €



Prérequis : Aucun



Cas pratique avec mise en situation

Les + de la formation

ANTIDOTS FUSION est un éditeur (système de gestion de contenus) qui permet une personnalisation simple de la mise en place de la page d'accueil des plateformes 360.

Cet éditeur offre un large champs des possibilités graphiques tout en restant simple d'utilisation.

Une formation accompagnement à la fois pédagogique et technique.

Objectifs du module

- 1 Présenter les différentes fonctionnalités basiques de Fusion afin de comprendre le principe et le fonctionnement d'une plateforme. Devenir autonome pour animer les fonctions.
- 2 Créer des sections et des titres. Rédiger du texte. Ajouter des photo et/ou des illustrations. Gérer les titres pour le SEO.

Programme de formation

Découvrir Smartfusion & exercices pratiques :

- Découverte d'une page d'accueil type et de son vocabulaire
- 1 ère partie du paramétrage dans le back office
 - Explication des onglets
 - Paramétrage des couleurs et de la police
- Explication des widgets proposés et de leur fonction
- Modifier une page d'accueil

Mise en situation :

- Création d'une page d'accueil en fonction d'un évènement (Noël, St Valentin, pâques...)
- Mise en avant de socio professionnels
 - Export et import d'une page type
- Rappel de l'importance d'une page d'accueil d'une plateforme.
- Aide à la personnalisation des éléments.
- Les astuces graphiques.
- Tour d'horizon des nouvelles tendances graphiques.

“ Dynamiser et fédérer autour d'une union commerciale ”



2 jours. Dates et lieu à définir



Responsables d'unions commerciales / Community Managers / Collectivités



Distanciel ou présentiel



Prix : de 1500 € à 2500 €



Prérequis : aucun



Apports théoriques, techniques, mises en situation

Les + de la formation

Cette formation est une spécialisation ciblée pour vous aider à mettre en bonne pratique les atouts numériques au service de la promotion du commerce en centre-ville.

Comment rappeler aux habitants tout le bénéfice économique et social induit directement par les activités du commerce de centre-ville.

Fédérer et motiver les actions collectives.

Créer un sentiment d'appartenance et d'adhésion à des valeurs communes.

Objectifs du module

- 1 Promouvoir les valeurs du commerce de proximité en interaction avec les habitants.
- 2 Etablir une stratégie e-commerce
- 3 Développer des outils pour faciliter la communication et la promotion des commerces auprès des habitants.

Programme de formation

Jour 1 :

Simple comme numérique

- Présentation de la fonction.
- Qui possiblement en interne ?
- Recrutement et modalités.
- Exemples de projets réussis.

Découvrir le front office de SMARTCITY

- Découverte du vocabulaire
- Présentation du front (catégories, page d'accueil, points d'activités, produits et moteurs)
- Parcours adhérents et emails générés à chaque vente
- Espace commerces

Jour 2 :

LA THEORIE

Gestion d'une création d'événement

- Connaitre les plateformes e-commerces de son territoire.
- Présentation des grandes fonctions d'une plateforme SMARTCITY.
- Gérer mon association en ligne.

LA PRATIQUE

Gestion technique de la plateforme

- Créer ou modifier un produit et toutes les fonctions liées :
- Stocks et tarifs
 - Produits calendriers
 - Interactions
 - Coupons de réduction
 - Billetterie avec contrôle d'accès

Devenez un expert sur SmartTravel

vers une stratégie Webmarketing – Niveau 1



2 jours, dates
et lieux à
définir



Responsables d'hébergement
touristique et OT



Distanciel ou
présentiel



Prix : de 1500 e à 2500 €



Prérequis :
Aucun



Apports théoriques, techniques,
mises en situation

Les + de la formation

Professionnels du tourisme, optimisez vos chances de visibilité et de développement grâce au numérique.

Si pour de nombreux consommateurs, la recherche sur internet avant l'achat d'un produit est devenue une évidence, votre activité doit pouvoir répondre à cette habitude en vous donnant les meilleures chances d'apparaître dans les recherches sur internet.

Nous définirons ensemble à travers ce module de formation deux sections d'application théoriques et pratiques pour valoriser et distinguer sa présence et son point d'activité professionnel.

Objectifs du module

- 1 Piloter et optimiser les performances de son activité.
- 2 Maîtriser les canaux traditionnels de vente en ligne.
- 3 Intégrer des offres package services pour des clients tout en maîtrisant la communication numérique.

Programme de formation

Jour 1

Activité et numérisation

- Marché et tendances consommateurs.
- Optimiser ma gestion numérique
- Avoir un bon référencement
- Hébergeurs et plateformes
- Diversification et offres packages
- Faut-il être présent sur tous les réseaux sociaux ?
- L'e-réputation
- Plan de communication et plan d'actions
- Être eco responsable et le proposer

Jour 2

Découvrir une plateforme SMARTTRAVEL

- Découverte du vocabulaire
- Présentation du front (catégories, page d'accueil, points d'activités, produits et moteurs)
- Parcours client et emails générés à chaque vente
- Espace client

Découvrir le back office et toutes les fonctions

- Présentation des différents rôles d'administration
- Présentation de la fonction modération
- Créer ou modifier un point d'activité
- Créer ou modifier un produit et toutes les fonctions liées :
 - Stocks et tarifs
 - Produits calendriers
 - Interactions
 - Coupons de réduction
 - Billetterie avec contrôle d'accès

Bien gérer les ventes à distance avec une plateforme SmartTravel



2 jours, dates
et lieux à
définir



Dirigeants de PME
commerciales, immobilières,
de de services.



Distanciel ou
présentiel



Prix : 1500 € à 2500 €



Prérequis :
Aucun



Apports théoriques, techniques,
mises en situation

Les + de la formation

Smarttravel est un outil qui permet de mettre en commercialisation tous les acteurs d'un territoire sur une même plateforme, qu'ils soient prestataires de services, d'activités ou encore commerçants. Vous aurez la main sur toutes les données de vos socio pro et ouvrirez des accès back office pour qu'ils puissent gérer leurs ventes et leurs offres. Collaboratif, cet outil permet de valoriser l'offre réservable sur toute les destinations et de générer du chiffre d'affaires. Vous vendrez tous les produits disponibles sur la plateforme avec un système d'encaissement sur place, mais aussi conseillerez au mieux votre client.

Objectifs du module

- 1 Connaître l'organisation de la commercialisation touristique.
- 2 Pouvoir effectuer des changements comme effectuer des modifications et créer des offres en toute autonomie.
- 3 Être en capacité d'accompagner les socio pro de son territoire dans la prise en main de l'outil.

Programme de formation

Jour 1

Contexte global de la genèse de Smarttravel

- Présentation du marché de la commercialisation des prestations touristiques sur un territoire
- Présentation des grandes fonctions d'une plateforme Smarttravel

Découvrir le front office de Smarttravel

- Découverte du vocabulaire
- Présentation du front (catégories, page d'accueil, points d'activités, produits et moteurs)
- Parcours client et emails générés à chaque vente
- Espace client

Découvrir le back office et toutes les fonctions

- Présentation des différents rôles d'administration
- Présentation de la fonction modération
- Créer ou modifier un point d'activité
- Créer ou modifier un produit et toutes les fonctions liées :

Jour 2

Conseiller et vendre :

- Recherche d'information
- Découverte du lanceur de recherche
- Explication de la mise en page des produits
- Simulation d'achat
- Vu des tickets générés à chaque vente
- Espace client (ou retrouver sa commande)

Suivre les commandes et gérer sa caisse :

- Ouverture et fermeture de caisse ok
- Remboursement
- Gestion du journal de caisse
- Gestion du journal des reversements

360° SmartAcademy

Contact

formation@antidots-group.com

Responsable pédagogique

MENGUAL Patrice :
patrice@antidots-group.com

Responsable Administratif

CROZATIER Jennyfer :
daf@antidots-group.com

ANTIDOTS
Positive Technologies for All

Qualiopi
processus certifié 
 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :
ACTIONS de FORMATION