



13
Jours

Formation Chef de projet Web - Coursus Métier

dans COMMUNICATION - METIERS DE LA COMMUNICATION / Réf : PUB-METI-04

Objectifs de la formation

- Préparer un projet Web
- Elaborer un budget
- Créer un site Web

Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

Partie 1: Création d'un projet Web (4 jours)

1. Identifier les missions du chef de projet

- Outils (plates-formes, outils d'enquêtes, outils de gestion)
- Faire le lien entre les différents métiers (journalistes, graphistes)
- Ses qualités
- Les missions (élaboration d'un projet, pilotage, connaissance du cadre juridique)

2. Préparer son projet

- Faire un bilan de l'existant
- Benchmark

3. Distinguer les différentes phases

- Définir ses objectifs, ses cibles
- Etablir un budget
- Choisir le type de site (statique ou dynamique)
- Choisir l'hébergement
- Mettre en place un suivi qualité et sécuritaire



- Créer l'arborescence
- Partager les contenus
- Modes de navigation

4. Mettre en place un cahier des charges

- Rôle de l'Assistant à maîtrise d'ouvrage (AMOA)
- Définir les besoins fonctionnels, techniques et opérationnels
- Choisir la maintenance et le support
- Le plan assurance qualité

5. Choisir le bon prestataire

- Publication de l'appel d'offres
- Analyser les propositions
- Choisir votre prestataire
- Etablir le contrat

Partie 2: Conception du site (3 jours)

6. Structurer les contenus

- Page d'accueil
- Gabarit
- Syndication des contenus : flux RSS

7. Gérer l'ergonomie

- Faciliter l'accès aux contenus (charte graphique, maquettage...)
- L'accès aux handicapés
- S'adapter aux mobiles et tablettes
- Choisir un CMS

8. S'adapter au Web

- Comment lit-on sur un écran ?



- Les contraintes de l'écran
- Adapter le style au Web
- Augmenter la lisibilité des textes
- Bien utiliser l'image et la vidéo
- Travailler le rewriting

Partie 3: L'interactivité et le Web Social (2 jours)

9. Améliorer l'interactivité

- Interfaces hommes-machines
- Interfaces riches (drag and drop...)

10. Mettre en place une stratégie social média

- Les différents types de médias sociaux (blogs, réseaux, wiki)
- Mettre en place une stratégie sociale
- Etablir un tableau de bord de présence (cibles, objectifs, support, budget, mesures)
- Piloter et animer sa présence

Partie 4: Piloter l'activité (3 jours)

11. Gérer l'encadrement de l'équipe et du projet

- Réunions, ateliers, mise en place de documents (compte rendus, suivi des actions...)
- Mise en place de comités de suivi
- Développer les compétences de son équipe
- Savoir externaliser

12. Gérer l'attractivité de son site

- Mise à jour quotidienne
- Mise en place de corrections
- Augmenter le trafic (référencement, newsletter, e-mailing...)
- Mise en place d'une partie collaborative
- Mesurer les retombées



Partie 5 : Evaluation (1 jour)

Pré-requis

Aucune connaissance préalable n'est requise pour suivre cette formation

Public cible

Développeur de sites web, designer

Pédagogie

Méthodes pédagogiques

- Nos formateurs basent leur animation sur des techniques de pédagogie active, et si nécessaire sur des méthodes ludopédagogiques. Afin de renforcer l'apprentissage et d'optimiser une application pratique sur le terrain, les apprenants bénéficient d'exercices, cas concrets conçus par des professionnels de terrain, jeux de rôles, quizz, tests, adaptés au programme de formation.

Modalités d'évaluation

- Une évaluation à chaud est effectuée en fin de formation par des tests permettant de valider la compréhension et l'intégration de la thématique par les apprenants; une évaluation à froid peut être proposée quelques mois après la formation afin de valider l'appropriation des méthodes et les changements obtenus à la suite de la formation.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

Conditions Générales de Vente : LEXOM

I. Application des présentes conditions générales de vente

En passant la commande d'une formation, le CLIENT accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente dans leur ensemble, nos conditions générales de vente prévalant sur toutes autres versions ou tout autre document contradictoire, notamment prospectus, publicités et sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

Les présentes conditions générales de vente ne font pas obstacle à ce que des conditions particulières soient négociées avec tel client et soient consignées dans une convention de formation.

II. Proposition commerciale Description des services commandés / contrat définitif

2.1. Proposition commerciale

La prestation attendue donne lieu à l'établissement d'une proposition commerciale descriptive des travaux à exécuter précisant leur nature et leur objet.

La proposition commerciale détaillera la formation concernée, selon le modèle fourni dans le catalogue de LEXOM, comme suit :

- Intitulé et référence de la formation, date, lieu, durée, nombre et noms des participants, coût de la prestation et adresse de facturation.

Une formation ne peut en aucun cas s'apparenter à du coaching ou de l'accompagnement.

Afin de préserver la qualité de la formation, le nombre maximum de participants pourra être limité par LEXOM. Dans le cas où le nombre d'inscrits serait supérieur à celui préconisé par LEXOM, une seconde session pourra être organisée dans les mêmes conditions financières.

La proposition commerciale a une durée de validité de 30 jours à compter de son émission.

Pour acceptation de cette proposition commerciale, le CLIENT doit obligatoirement retourner la proposition commerciale paraphée, tamponnée, signée avec la mention manuscrite « BON POUR ACCORD » accompagnée des CGV paraphées et signées et d'un acompte de 30 % du prix TTC définitif total. LEXOM en accusera réception par mail et/ou télécopie.

Une fois le document signé et l'acompte reçu par LEXOM, toute modification demandée par le CLIENT sera subordonnée à l'acceptation expresse et écrite de LEXOM. Pour les clients personnes physiques, une convention est signée dans les termes prévus par la loi ; cette convention est paraphée, signée et adressée à LEXOM qui en accuse réception dans les mêmes formes que ci-dessus. La convention est accompagnée d'un acompte de 30% du prix total TTC.

En cas de commande de formation par un particulier personne physique, via le site internet, ce dernier bénéficie d'un délai de rétractation de 14 jours et ce conformément à la législation en vigueur. Dans ce cas aucune somme ne peut être exigée au Client. Passé le délai de 14 jours le Client sera tenu de régler l'acompte de 30 %.

2.2. Contrat définitif

En conséquence, le contrat n'est définitivement conclu qu'après réception de la proposition commerciale paraphée et signée, accompagnées impérativement d'un acompte de 30% du prix définitif. La signature du devis, accompagnée de la mention « Bon pour accord », vaut acceptation de nos conditions générales de vente sans réserve et confirme la commande de la prestation. La convention de formation ou tout autre document contractuel ne se substitue en aucun cas aux présentes conditions générales de vente. Seuls ceux-ci régissent le lien contractuel entre LEXOM et son client.

LEXOM s'octroie le droit de suspendre toute prestation en cas de non-retour des documents obligatoires signés comme indiqué ci-dessus et du versement de l'acompte de 30% dans les délais requis.

Non-versement de l'acompte : si le client retourne l'ensemble des documents obligatoires signés sans verser l'acompte de 30% et renonce finalement à la prestation, LEXOM s'octroie le droit de lui facturer des frais d'annulation correspondants au coût lié à l'élaboration de la proposition commerciale.

Modification de la formation : Les commandes étant définitives et irrévocables, toute demande de modification du service commandé par le CLIENT doit être soumise, par écrit, à l'acceptation de LEXOM. Toute prestation commandée est due en entier. De même, en cas de demande particulière du CLIENT concernant les conditions de fourniture des prestations, dûment acceptées par écrit LEXOM, les coûts liés feront l'objet d'une facturation spécifique complémentaire, sur proposition commerciale préalablement acceptée par le CLIENT

III. Prix et conditions de paiement

3.1. Détermination du prix

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Les prix ne comprennent pas les frais de déplacement et de bouche des stagiaires. En revanche, ils comprennent les frais de déplacement et de bouche du formateur. La proposition commerciale est estimative du prix définitif fixé à partir d'un décompte détaillé en quantité et en prix de chaque prestation.

Le prix n'est ferme et définitif qu'à compter de la validation de la proposition commerciale par le CLIENT et LEXOM.

3.2. Délai de paiement

Les factures sont payables à l'ordre de la société LEXOM à la fin de la prestation, à leur réception.

3.3 Règlement par un OPCO (Opérateur de Compétences)

En cas de règlement de la prestation pris en charge par un OPCO, il appartient au CLIENT de :

- faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de l'acceptation de sa demande,
- indiquer explicitement sur la convention la prise en charge par l'OPCO et transmettre une copie de l'attestation de prise en charge à LEXOM,
- s'assurer du bon paiement de la prestation en cas de paiement partiel du montant de la formation par l'OPCO ; le solde sera facturé au CLIENT. Si l'OPCO n'a pas réglé LEXOM dans un délai d'un mois à compter de la fin de la prestation, le CLIENT sera facturé de la totalité du coût de la prestation.

3.4. Pénalités de retard – indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement

En cas de retard de paiement seront applicables de plein droit des intérêts de retard calculé sur le taux directeur (taux de refinancement ou Refi) semestriel de la Banque centrale européenne (BCE), en vigueur au 1er janvier, majoré de 10 points, sans être inférieur à un taux égal à trois fois le taux de l'intérêt