

## Formation diplômante\*

Diplôme non reconnu par l'État ne permettant pas de valider un Bac + 3 – Reconnaissance RNCP niveau II en cours de demande

# BACHELOR INFLUENCEUR



### Votre contact

Anne Marie Richier  
**Responsable pédagogique & administratif**  
[annemarie@thetalks.fr](mailto:annemarie@thetalks.fr)  
 06 23 80 31 02  
[www.thetalks.fr](http://www.thetalks.fr)



### L'OBJECTIF GLOBAL

L'objectif de ce diplôme est d'apprendre la stratégie marketing, les dynamiques d'influence sociales, la technicité de l'activité d'influenceur et d'être en capacité de se lancer.

### Pourquoi avons-nous créé ce Bachelor ?

Depuis quelques années, les stagiaires de nos formations « réseaux sociaux » nous demandaient des formations pour devenir influenceur. Nous avons alors décidé de développer un diplôme Bachelor de niveau Bac+3. Ce diplôme n'est pas reconnu officiellement par l'État. Une demande de reconnaissance au RNCP sera réalisée mais l'accord prend près de 2 ans.

**Ce diplôme est coconçu par un expert des formations (The Talks) et un expert en enseignement supérieur et en marketing digital (Zigzag Marketing).**

**La soutenance de votre rapport final se fera sur l'expérience que vous avez acquise sur votre propre cas tout au long de la formation.**

### Les + du diplôme

Cocréé par des experts en formation, en enseignement supérieur et en marketing d'influence  
 Cours en ligne 24/24 avec exercices  
 Accès à une bibliothèque en ligne  
 Tchat pour poser ses questions aux formateurs

### Les modalités pratiques

**Moyens pédagogiques :** plateforme E-learning + bibliothèque en ligne + exercices et QCM  
**Durée :** 270 heures = 151 h d'entraînement sur votre cas + 119 h de formation  
**Dates :** 06 mars 2023 au 06 août 2023  
**Lieu :** En ligne  
**Tarif :** 1980 euros TTC soit 1650euros HT

### Les objectifs pédagogiques détaillés

- Comprendre l'influence sociale, la dynamique des groupes
- Bâtir une stratégie social media et une ligne éditoriale
- Comprendre les métriques
- Communiquer efficacement avec les marques
- Rédiger son contrat de partenariat
- Augmenter la taille de sa communauté
- Mettre en place des campagnes promotionnelles
- Connaître les contraintes juridiques
- Réussir ses photos et vidéo
- Comprendre les buzz
- Construire son business plan pour se lancer
- Trouver ses 1ers clients
- Gérer son quotidien

### Les compétences acquises

- Dynamiques d'influence sociale
- Stratégie marketing
- Personae et proposition de valeur
- Ligne éditoriale
- Branding
- Photos avec son smartphone
- Algorithme et statistiques
- Fixer ses prix
- Réglementation des influenceurs
- Formats de publication
- Modération
- Business plan

### Les débouchés

Influenceur à son compte

### Dossier de candidature

**Envoyer : CV, lettre de motivation, diplômes ou preuves d'expérience professionnelle à [annemarie@thetalks.fr](mailto:annemarie@thetalks.fr)**

**Cette capsule de formation est une collaboration The Talks x Zigzag Marketing, agence marketing travaillant sur les stratégies marketing et digitales de ses clients et accompagnant les créateurs d'entreprise.**

### A qui s'adresse cette formation ?

Personnes ayant envie de se lancer comme influenceurs.

### Les prérequis :

Être titulaire d'un BAC+2 ou équivalent ou justifier d'une expérience professionnelle de 5 ans  
 Avoir le projet de se lancer comme influenceur

**Dossier de candidature :** CV + lettre de motivation + entretien téléphonique + diplômes ou preuves d'expérience professionnelle

**Modalités d'évaluation :** QCM, exercices (contrôle continu)

**Modalités d'obtention du Bachelor Influenceur :** avoir obtenu la moyenne au contrôle continu + avoir obtenu la note minimale de 12/20 à son mémoire soutenu devant un jury

**Épreuve finale :** soutenance d'un rapport devant le jury – 45 min

**Jury :** 3 professionnels du marketing des réseaux sociaux et/ou de l'influence sociale

*Impossible de passer les compétences par bloc*

# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## Module 0 – Onboarding

**Durée :** 1 heure

### Objectifs de la séquence

Comprendre la plateforme et présenter les formateurs

### Modalités pédagogiques

Vidéo

## Module 1 – Présentation de l'influence

**Durée :** 9 heures

### Objectifs de la séquence

Comprendre l'influence sociale et le métier d'influenceur

### Thématiques abordées

- Influence sociale
- Dynamique de groupe
- Les influenceurs : interviews, salaire...
- Branding : définition, mise en place

### Modalités pédagogiques

Vidéos, podcast, PDF à télécharger, ouvrages à lire

### Évaluation / correction

Quiz et exercices

## Module 2 – Mettre en place sa stratégie social media

**Durée :** 20 heures

### Objectifs de la séquence

Bâtir sa stratégie social media et sa ligne éditoriale

### Thématiques abordées

- Objectifs stratégiques vs objectifs SMART
- Cibles et personae
- Proposition de valeur
- Plan d'action et canaux de communication
- ROI
- Ligne éditoriale

### Modalités pédagogiques

Vidéos, podcast, PDF à télécharger, ouvrages à lire

### Évaluation / correction

Quiz et exercices

## Module 3 – Mettre en place un partenariat avec une marque

**Durée :** 8 heures

### Objectifs de la séquence

Bâtir sa stratégie social media et sa ligne éditoriale

### Thématiques abordées

- Comment se faire repérer
- Rédiger son contrat
- Fixer ses tarifs
- Travailler avec une marque
- Contraintes juridiques

### Modalités pédagogiques

Vidéos, podcast, PDF à télécharger, ouvrages à lire

### Évaluation / correction

Quiz et exercices

## Module 4 – Créer ses photos et vidéos

**Durée :** 20 heures

### Objectifs de la séquence

Réussir ses photos et vidéos avec son smartphone

### Thématiques abordées

- Les outils : matériel, post production
- Lumière et composition
- Cadrage

### Modalités pédagogiques

Vidéos, podcast, PDF à télécharger

### Évaluation / correction

Quiz et exercices

## Module 5 – Créer et développer sa communauté

**Durée :** 16 heures

### Objectifs de la séquence

Développer une communauté, mettre en place des campagnes promotionnelles, comprendre les buzz et réponse aux détracteurs

### Thématiques abordées

- Les réseaux sociaux : Facebook, Insta, TikTok, LinkedIn, Twitter... Savoir choisir
- Les différentes communautés
- Formats de publication
- Algorithme, métriques et taux d'engagement
- Campagnes publicitaires
- Commentaires négatifs
- Buzz
- Gestion de crise

### Modalités pédagogiques

Vidéos, podcast, PDF à télécharger, ouvrages à lire

### Évaluation / correction

Quiz et exercices

## Module 6 – Se lancer et trouver ses 1ers clients

**Durée :** 25 heures

### Objectifs de la séquence

Rédiger son business plan, trouver ses premiers clients, s'organiser au quotidien

### Thématiques abordées

- Business plan et étude de marché
- Plan de lancement
- Se faire connaître
- Plateformes de mise en relation
- Outils du quotidien : veille, réputation...

### Modalités pédagogiques

Vidéos, podcast, PDF à télécharger, ouvrages à lire

### Évaluation / correction

Quiz et exercices

## Module 7 – S'exercer

**Durée :** 151 heures soit 1 mois

### Objectifs de la séquence

Lancer son activité, développer ses communautés, gagner en visibilité

### Thématiques abordées

- Travailler sur son propre cas

### Modalités pédagogiques

Réseaux sociaux

### Évaluation / correction

Soutenance

## Module 8 – Rédaction du mémoire

**Durée :** 20 heures

### Objectifs de la séquence

Rédiger mémoire, prouver que l'on a su lancer son activité et obtenir les premiers résultats comme influenceur

### Thématiques abordées

- Stratégie social media & Ligne éditoriale
- Communautés
- Métriques

### Modalités pédagogiques

Mémoire

### Évaluation / correction

Soutenance devant le jury

**Soutenance devant le jury : 45 minutes**

# CHARTRE QUALITÉ ET FONCTIONNEMENT DE NOTRE ORGANISME DE FORMATION

28 Mars 2022

La société The Talks est titulaire du certificat Qualiopi Actions de formation, VAE et bilans de compétences pour une période allant du 24 juillet 2020 au 23 juillet 2024.

N° de certification : RNQ-20/01/93-01

The Talks s'engage à :

Expliquer **clairement les objectifs de la formation** et préciser le public visé à toutes les personnes faisant la demande directement ou indirectement (site internet, distribution ou envoi du guide de formation, prise de rendez-vous physique et téléphonique).

- Accompagner les apprenants dans leur formation afin qu'elle se réalise dans un **environnement positif**, permettant ainsi une **assimilation plus aisée des connaissances** et favorisant leur **employabilité**.
- Mettre à disposition tous les **moyens techniques** et humains nécessaires au bon déroulement de la formation tel que défini dans la convention de formation.
- Employer des formateurs experts dans le domaine concerné grâce à leur expérience professionnelle, leurs qualifications, leur formations continues (séminaires, Mooc, FOAD...) et/ou leurs publications et recherches (articles, livres...).
- Porter à la connaissance des demandeurs les dernières formations, CV et diverses **compétences des formateurs**.
- **Adapter annuellement la formation** en fonction des changements du marché et de ses acteurs, en fonction des remontées des apprenants (questionnaires après la formation et entretien téléphonique réalisé 6 mois après la formation).
- Tenir compte des **appréciations des apprenants** précédents (questionnaires) dans l'organisation de la formation, dans sa mise à jour et dans le contrôle des compétences pédagogiques du formateur...

**Le protocole de formation et les outils développés par The Talks permettent de garantir une qualité constante des prestations**

Avant chaque formation, le formateur ou le responsable pédagogique s'entretient individuellement avec les apprenants ou le commanditaire de la formation pour adapter ses exercices et les études de cas aux besoins et aux objectifs professionnels.

Les formateurs sont habitués à travailler avec The Talks, ils sont sélectionnés pour leur professionnalisme et leur expertise. Ils respectent la charte qualité.

**Les formateurs/experts The Talks bénéficient d'un suivi**

Avant la formation une réunion est organisée afin d'évaluer les compétences de chacun et d'effectuer un brief sur les objectifs pédagogiques de la formation, les cas à étudier, les profils des apprenants et leurs attentes.

Après la formation, un point est effectué pour avoir le retour du formateur, les questions des apprenants, les modifications préconisées par le formateur.

Un questionnaire est remis aux apprenants et/ou au commanditaire en fin de session. Ces réponses sont étudiées en équipe afin d'améliorer la formation et de l'adapter au besoin.

Un bilan de la session de formation est rédigé et communiqué au formateur.

**Handicap**

Pour les personnes en situation de handicap, merci de contacter votre responsable pédagogique pour faire un point de situation et envisager une adaptation de la formation.

## NOS DIFFÉRENTES MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

**Mixte théorie et expérimentation**

Notre approche est basée sur le partage d'expérience, la parole et l'expérimentation pour favoriser la compréhension et l'assimilation. Les cours théoriques durent en général environ 1 heure et différents types d'apprentissages se succèdent :

- de la théorie (type cours magistral) pour comprendre les notions clés
- de la prise de parole pour que chacun puisse exprimer son besoin
- des exercices d'entraînement et études de cas (selon les attentes des apprenants)

**Le blended learning (le cas échéant)**

Le blended learning permet à l'apprenant d'avancer en fonction de son besoin et de ses disponibilités. Les ressources mises à disposition sont nombreuses et actualisées.

L'apprentissage à distance permet également de répondre aux questions de l'apprenant (un tchat est disponible) et de programmer **les heures d'entretiens individuels avec le formateur**.

La plateforme est disponible **24/24 et 7/7**, depuis votre ordinateur mais aussi votre mobile avec l'**application Moodle**. De nombreuses exercices permettent de valider l'apprentissage ainsi qu'une étude de cas.

## LE PARCOURS CLIENT CHEZ TALKS

**Lors de la phase d'achat**

1- Après un échange (téléphonique, mail ou physique) pour connaître votre projet professionnel et pour vérifier l'adéquation de notre formation avec vos objectifs, nous planifions la session de formation ensemble.

2- Nous vous envoyons alors une convention de formation : étudiez-la attentivement afin de choisir le bon organisme.

3- Vous validez votre formation chez The Talks ?

Notre formateur ou responsable pédagogique vous appelle pour un entretien individuel, pour vous connaître et réfléchir avec vous à des études de cas à aborder lors de la formation. Sauf cas exceptionnel, lié à des impératifs pédagogiques, vous serez suivi par un seul et même formateur référent tout au long de la formation.

### **La formation commence**

Rendez-vous au jour, à l'heure et au lieu indiqués sur votre convocation (reçue par email).

Vous avez un ordinateur portable et vous voulez travailler dessus ? Prenez-le avec vous ! Vous n'avez pas d'ordinateurs ou vous préférez utiliser l'un des nôtres ? On vous en prête un le temps de la formation ! (formation présentielle exclusivement)

Le premier jour, le formateur vous proposera de vous présenter aux autres personnes présentes (formation présentielle et distancielles). (Hors webinaire et classe virtuelle).

### **La formation se termine**

**Évaluation** : tout type de formation propose des évaluations de fin de programme. Elles varient selon le type de formation : individuelle, collective, E-learning, intra, etc. Les modalités d'évaluation sont indiquées sur le programme de formation;

**Administratif** : Vous pouvez ensuite récupérer votre attestation de présence (le cas échéant), de réussite (le cas échéant), ou votre certification (le cas échéant). Un questionnaire de satisfaction à chaud vous sera également remis.

**Au bout de 6 mois environ**, nous réalisons une enquête de satisfaction obligatoire (Qualiopi) pour faire le point sur ce que vous a apporté la formation. Les points suivants sont abordés : intégration des compétences dans le quotidien, difficultés éventuelles, aspects positifs... Selon la formation il s'agit soit d'une enquête envoyée par mail, soit d'un appel téléphonique (avec votre accord). **L'objectif est de vérifier la concordance entre la formation et les besoins du marché.**

## **CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE**

*CGV rédigées le 20 mars 2020 / mises à jour le 14 juin 2021*

Les présentes conditions générales de vente détaillées ci-dessous précisent les droits et obligations de la société The Talks SAS et de son client dans le cadre d'une prestation de formation ou de conférence réalisée par The Talks SAS, au capital de 1000€ et immatriculée 881 740 062 00016 RCS Toulon.

Numéro de déclaration : 93830605283

### **Désignation**

The Talks est un organisme de formation.

Le client est une personne physique ou morale ayant passé une commande de formation à The Talks.

Le stagiaire est la personne qui participe à la formation.

Une formation inter-entreprises regroupe des stagiaires issus de différentes entreprises.

Une formation intra-entreprise regroupe des stagiaires issus d'une seule et même entreprise.

Les OPCO sont les opérateurs de compétences.

Le contrat ou la convention de formation est un document signé par le client pour valider sa demande de formation par The Talks.

### **Objet**

La commande d'une prestation auprès de The Talks SAS par le client implique l'adhésion complète et sans réserve du client aux présentes conditions générales de vente.

### **Conditions financières, règlements et modalités de paiement**

Si le client est une personne physique, les prix sont indiqués en euros et TTC.

Si le client est une personne morale, les prix sont indiqués en euros et hors taxes, la TVA au taux en vigueur est donc rajoutée.

Un acompte est demandé à la signature de chaque convention de formation ou contrat (sauf en cas de prise en charge CPF, OPCO ou Pôle Emploi). Cet acompte est à régler par le client avant le début de la prestation. Le cas échéant, The Talks se réserve le droit de refuser la présence du client à la formation, sans mise en demeure préalable.

Le règlement du prix de la formation est à effectuer à l'issue de la formation, à réception de la facture. En cas de formation longue (plus d'un mois), des factures mensuelles sont envoyées.

Toute somme non payée à échéance entraîne l'application de pénalités d'un montant égal à 3 fois le taux d'intérêt légal et d'un forfait de 150 euros HT pour couvrir les frais de mise en demeure.

En cas de règlement par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), The Talks s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

En cas de règlement par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), The Talks s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

En cas de prise en charge partielle par un OPCO ou tout organisme dont dépend le client, il appartient au client d'effectuer les démarches de prise en charge avant le début de la formation. Le client s'engage à payer la partie à sa charge avant le début de la formation. Si 10 jours avant le début de la formation, l'accord de financement n'a pas été communiqué à The Talks (courrier du financeur signé, daté avec la mention « bon pour accord »), The Talks s'engage à refuser l'entrée en formation du client, sans contrepartie ni mise en demeure préalable.

## **Annulation, absence d'une formation, obligations et force majeur**

### **Pour le client**

Toute formation présentielle annulée entre le 11ème jour et le 20ème jour ouvré avant le 1er jour de formation engendrera une retenue de 50% du tarif global de la formation. Toute formation présentielle annulée 10 jours ouvrés avant le début de la formation, doit être payée en intégralité.

Les formations en e-learning sont payables en avance.

Toute formation (présentielle ou e-learning) commencée est intégralement due par le client ou l'OPCO.

### **Pour The Talks**

The Talks est tenu par une obligation de moyens et non de résultat.

Formation non commencée devant être annulée : The Talks se réserve la possibilité d'annuler tout stage en cas de manque de participants, de problème technique ou logistique ou de force majeur et ce sans aucune indemnité. Dans ce cas, le client est prévenu par email ou appel téléphonique. Le client est intégralement remboursé des sommes déjà versées à The Talks ou une solution alternative est proposée au client pour que la formation se déroule malgré tout.

Formation déjà commencée devant être annulée : L'organisme met tout en œuvre pour permettre aux stagiaires d'effectuer leur formation. Toutefois, The Talks se réserve le droit d'arrêter tout stage commencé si les conditions sanitaires et sécuritaires ne sont pas optimales ou si les conditions techniques ne le permettent pas. En effet, The Talks ne saurait être tenu responsable en cas d'inexécution de ses obligations suite à un événement fortuit ou de force majeur (par exemple maladie de plusieurs membres du personnel en même temps, accident du formateur, conflits sociaux externes à The Talks, catastrophe naturelle, interruption des télécommunications, incendie... tout autre motif non contrôlable par The Talks). Dans ce cas, The Talks cherchera un moyen de poursuivre la formation sans coût supplémentaire pour le stagiaire (par exemple en e-learning, classe virtuelle...).

### **Rétractation**

L'achat d'une formation e-learning sur le site internet The Talks constitue un achat à distance, le client personne physique agissant en tant que consommateur bénéficie, en vertu de l'article L.121-21 du Code de la Consommation, d'un droit de rétractation de 14 jours à compter de la date de la commande. Ce droit de rétractation ne fonctionne plus dès lors que le client a commencé à utiliser la formation e-learning avant la fin du délai de rétractation. Le client qui souhaite utiliser son droit de rétractation dans les 14 jours impartis doit envoyer un email à [bonjour@thetalks.fr](mailto:bonjour@thetalks.fr) pour en bénéficier et ainsi annuler sa commande.

L'achat d'une formation en présentielle étant plus long et devant faire l'objet d'une signature par le client, personne physique, il ne rentre pas dans le cadre légal L.121-21 du Code de la Consommation et ne saurait faire l'objet d'un droit de rétractation.

### **Convocation et attestation**

La convocation à la formation est envoyée par email au client, elle indique la date, le lieu ainsi que la durée quotidienne de la formation.

Une attestation de suivi de formation est envoyée par email aux stagiaires uniquement s'ils ont participé à l'intégralité de la formation.

### **Propriété intellectuelle**

Tous les documents utilisés en formation, supports pédagogiques et divers contenus constituent des œuvres originales protégées par la propriété intellectuelle. Le client et le stagiaire n'ont pas le droit de les réutiliser ni de les reproduire sans l'autorisation expresse de The Talks.

### **Descriptif et programme des formations**

Les contenus des programmes sont fournis à titre indicatif. Ils peuvent être modifiés selon le profil des stagiaires, leur expérience et leurs besoins.

Certaines formations sont accessibles à des personnes ayant des connaissances préalables. Ces prérequis sont toujours notés et il appartient au client de vérifier qu'il rentre bien dans ce panel de compétences. Il doit contacter The Talks pour toute question. The Talks ne peut être tenu responsable d'une éventuelle inadéquation entre la formation suivie et le niveau initial des participants.

### **Durée de mise à disposition des formations sur la plateforme de E-Learning**

Les contenus des programmes sont à disposition pour une durée pouvant aller de 1 mois à 6 mois selon le type de formation (par défaut 3 mois). La durée d'accessibilité vous est précisée lors de la remise de vos codes personnels d'accès à la plateforme.

### **Confidentialité**

The Talks et le client s'engagent à garder confidentielles les informations échangées entre eux. Mais le client s'il est une personne morale accepte d'être cité comme faisant partie des clients de The Talks qui peut mentionner son nom dans ses publicités ou auprès de ses partenaires commerciaux ou institutionnels. Si le client refuse il doit alors en informer The Talks dans un courrier recommandé ou cela doit être mentionné dans le contrat ou la convention.

### **Protection et accès aux données à caractère personnel**

The Talks s'engage à ne pas communiquer les données de ses clients. Les données à caractère personnel récoltées le sont à des fins de traitement des contrats.

Le stagiaire dispose d'un droit d'accès, de modification et de rectification des données le concernant. Il peut exercer ce droit en contactant [annemarie@thetalks.fr](mailto:annemarie@thetalks.fr)

### **Juridiction compétente**

Le présent contrat est régi par le droit français. Les parties chercheront avant toute procédure une solution amiable aux différends qui pourraient survenir.

A défaut de solution amiable, tout litige survenant suite à l'exécution du présent contrat sera soumis à la seule compétence des tribunaux de Toulon. Le client ne peut pas entamer une procédure plus de 6 mois après la signature du devis.

### **Médiation**

Conformément à l'article L. 612-1 du Code de la consommation, dans un délai d'un an à compter de sa réclamation écrite, le consommateur, sous réserve de l'article L.152-2 du code de la consommation, a la faculté d'introduire une demande de résolution amiable par voie de médiation, auprès de : SAS Médiation Solution – 222 chemin de la bergerie 01800 Saint Jean de Niost

Site : <https://www.sasmediationsolution-conso.fr>

Email : [contact@sasmediationsolution-conso.fr](mailto:contact@sasmediationsolution-conso.fr)