



**SINA & PRESTIGE**  
FORMATIONS

TERRITOIRES • EMPLOI • INSERTION • ENTREPRENEURIAT

# Faire émerger les compétences. Accélérer les parcours.

Six parcours concrets pour renforcer l'autonomie, l'employabilité et la capacité d'action des bénéficiaires.

Régions • Départements • France Travail • Missions locales • PLIE • BGE • CitésLab • Associations

Certificat ICPF n° QUA009621 • NDA 11757330575 • SIREN 808 790 943





DES FORMATIONS CONÇUES POUR AGIR

# Six réponses concrètes à vos besoins

## 01 Utiliser l'IA pour accélérer sa recherche d'emploi

1 à 2 jours • Demandeurs d'emploi, jeunes et publics en reconversion

Utiliser l'IA comme appui pour cibler les offres, améliorer ses candidatures et préparer ses entretiens.

- Définir une stratégie de recherche
- Adapter CV et messages
- Préparer un entretien avec méthode

## 02 Renforcer sa confiance, sa posture et son impact professionnel

2 jours / 14 h • Bénéficiaires de parcours d'insertion

Développer une posture professionnelle crédible et prendre la parole avec davantage d'assurance.

- Identifier ses forces
- Travailler communication et image
- Présenter son projet avec clarté

## 03 Construire un projet professionnel réaliste et valoriser ses compétences

1 à 2 jours • Publics en orientation ou reconversion

Transformer ses expériences en compétences lisibles et bâtir un projet cohérent avec le marché.

- Faire l'inventaire de ses acquis
- Explorer les pistes métiers
- Élaborer un plan d'action réaliste



DES FORMATIONS CONÇUES POUR AGIR

# Six réponses concrètes à vos besoins

## 04 Agile Cadres : rebondir et repositionner son profil

2 jours / 14 h • Cadres et profils expérimentés

Clarifier sa valeur, actualiser son positionnement et retrouver une dynamique d'opportunités.

- Réaliser son diagnostic professionnel
- Construire un positionnement différenciant
- Activer réseau et stratégie de rebond

## 05 Créer et structurer son entreprise avec l'intelligence artificielle

2 à 3 jours • Porteurs de projet et entrepreneurs

Passer de l'idée à une offre structurée en utilisant l'IA pour analyser, décider et produire plus efficacement.

- Clarifier cible et proposition de valeur
- Tester son modèle économique
- Construire une feuille de route

## 06 Trouver ses premiers clients : prospection, vente et IA commerciale

2 jours / 14 h • Créateurs, TPE et indépendants

Définir ses cibles, construire ses messages et organiser une prospection responsable et suivie.

- Créer un fichier de prospection
- Élaborer pitch et séquences
- Piloter relances et opportunités



UNE DÉMARCHE PERSONNALISABLE

# Construisons une réponse adaptée à votre besoin

## CE QUE VOUS OBTENEZ

- Des livrables concrets pour chaque bénéficiaire
- Une pédagogie orientée passage à l'action
- Des indicateurs de progression et de sortie

## MODALITÉS

- Présentiel • Distanciel • Hybride
- Inter • Intra • Sur mesure
- Diagnostic du besoin • Positionnement • Évaluation
- Attestation de fin de formation • Accessibilité étudiée en amont

## FINANCEMENTS ET MODES D'ACHAT ENVISAGEABLES

Marchés et programmes territoriaux • appels à projets • budgets emploi, insertion ou développement économique • AIF/POEI France Travail selon le bénéficiaire et validation • FSE+ ou cofinancement selon l'éligibilité du projet.



## Échangeons sur votre besoin

contact@sinaetprestige.fr • 01 75 57 37 40 • www.sinaetprestige.fr

Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation