

CATALOGUE 2026

Formations IA, Growth, GTM et Product Building.

20 formations courtes et 100 % pratiques, animées par des praticiens en activité. Certifiées Qualiopi, finançables CPF et OPCO.



SOMMAIRE

01	POUR QUI SONT FAITES NOS FORMATIONS ~~~~~	03
	PARTICULIERS, ÉQUIPES, DIRIGEANTS, RÉSEAUX	
02	FINANCEMENT ~~~~~	04
	CPF, OPCO, FRANCE TRAVAIL, PROCESS DE PRISE EN CHARGE	
03	NOS THÉMATIQUES ~~~~~	05
	12 SUJETS, 4 UNIVERS	
04	CAS D'USAGE ~~~~~	06
	CE QUE NOS APPRENANTS DÉPLOIENT	
05	IA & AUTOMATION ~~~~~	07
	5 FORMATIONS · AGENT IA, AUTOMATISATION, PROMPT ENGINEERING, RGPD	
06	GROWTH MARKETING ~~~~~	13
	9 FORMATIONS · MEDIA BUYING, RÉSEAUX SOCIAUX, SEO & GEO, DATA & ANALYTICS	
07	GO TO MARKET ~~~~~	23
	5 FORMATIONS · PROSPECTION B2B, SALES AUTOMATION, AUTOMATISATION, DATA & ANALYTICS	
08	PRODUCT BUILDING ~~~~~	29
	1 FORMATION · NO-CODE, DATA & ANALYTICS, AUTOMATISATION, UI/UX DESIGN	
09	NODE IT, L'ORGANISME DE FORMATION ~~~~~	31
	SUR-MESURE, PÉDAGOGIE, ENGAGEMENTS, LIEUX, AVIS	

Pour qui sont faites nos formations ?

Que vous financiez votre propre montée en compétences ou que vous formiez vos collaborateurs, chaque parcours combine théorie courte, outils réels et un projet concret.

Particuliers

Salariés, indépendants, en reconversion

Montez en compétences sur l'IA, le growth ou le no-code. Finançable avec votre CPF ou France Travail, certifications reconnues par l'État (RS).

Entreprises

Marketing, sales, ops, RH, data et finance

Formez vos équipes en inter ou en sur-mesure, avec un programme aligné sur vos enjeux et vos outils. Prise en charge OPCO et plan de développement.

Dirigeants

TPE et PME

Identifiez les cas d'usage IA à fort retour, cadrez la conformité et automatisez ce qui vous fait perdre du temps. Parcours certifiant RS7311 éligible CPF.

Indépendants

Freelances et consultants

Élargissez votre offre et gagnez du temps sur la production : agents IA, automatisations, sites et campagnes que vous pilotez seul. Finançable CPF.

Faites financer votre formation

CPF, OPCO, France Travail, plan de développement des compétences : selon votre situation, votre formation peut être prise en charge jusqu'à 100 %. Un conseiller monte votre dossier avec vous.

DISPOSITIFS ET FINANCEURS



PRISE EN CHARGE OPCO



LE PROCESS DE PRISE EN CHARGE

1

Éligibilité

Vous nous dites votre situation et la formation visée. On identifie le dispositif mobilisable. Réponse sous 24 h ouvrées.

2

Devis et programme

Nous envoyons le programme, le devis et les pièces Qualiopi exigées par le financeur.

3

Dépôt du dossier

Vous déposez la demande auprès de votre OPCO, de France Travail ou sur Mon Compte Formation. Nous fournissons tout le dossier.

4

Accord, puis formation

À réception de l'accord, la session est planifiée. Le financeur règle directement Node it : souvent 0 € de reste à charge.

12 thématiques, 4 univers

Choisissez un sujet qui vous parle : chaque thématique renvoie vers une ou plusieurs formations du catalogue.

[Agent IA](#)[Automatisation](#)[Prompt Engineering](#)[RGPD](#)[Media Buying](#)[Réseaux Sociaux](#)[SEO & GEO](#)[Data & Analytics](#)[Prospection B2B](#)[Sales automation](#)[No-Code](#)[UI/UX Design](#)

Votre sujet n'est pas là ?

On construit le programme avec vous, sur vos outils et vos cas d'usage.

[Formation sur-mesure · p. 32](#)

Ce que nos apprenants déploient

Huit situations rencontrées en formation, et la page du catalogue qui y répond.
Chaque participant repart avec son propre cas mis en place.

IA & AUTOMATION

Un agent IA qui traite les demandes entrantes à la place de l'équipe

Lecture de la demande, qualification, rédaction de la réponse et création de la tâche dans l'outil métier : l'agent enchaîne les étapes, un humain valide.

→ Créer un agent IA et automatiser des tâches [p. 10](#)

IA & AUTOMATION

Des données réconciliées entre CRM, facturation et tableur

Un workflow n8n rapproche les enregistrements, détecte les doublons et les écarts, et alimente un tableau de bord unique au lieu de trois exports manuels.

→ Créer un agent IA et automatiser des tâches [p. 10](#)

IA & AUTOMATION

Une veille de marché résumée chaque matin dans la boîte mail

Les sources sont connectées à n8n, Claude trie et résume, la synthèse arrive avant la première réunion. Zéro intervention quotidienne.

→ Créer un agent IA et automatiser des tâches [p. 10](#)

IA & AUTOMATION

Un premier tri des candidatures en quelques minutes

Les CV reçus sont lus, résumés et classés selon les critères du poste, avec une note et une justification écrite. Le recruteur arbitre sur une liste courte au lieu d'une pile.

→ Créer un agent IA et automatiser des tâches [p. 10](#)

GROWTH MARKETING

Une marque citée dans les réponses de ChatGPT et des AI Overviews

Contenus restructurés pour les moteurs génératifs, sources et données rendues citables, visibilité suivie réponse par réponse.

→ GEO : le SEO à l'ère de l'IA [p. 18](#)

GROWTH MARKETING

Des centaines de créations publicitaires générées depuis un seul flux

Un catalogue produit alimente des publicités HTML personnalisées via Abyssale : une création par référence, sans repasser par le studio.

→ Publicités dynamiques en No Code [p. 11](#)

GO TO MARKET

Une séquence de prospection qui arrive en boîte de réception et obtient des réponses

Une équipe sales sécurise sa délivrabilité, réécrit son angle et suit les indicateurs qui comptent : taux de réponse, rendez-vous.

→ Prospection B2B [p. 24](#)

PRODUCT BUILDING

Un site professionnel construit et géré sans développeur

Une indépendante conçoit son arborescence avec Claude, construit son site sur Webflow et le fait vivre elle-même.

→ Créer et gérer son site internet avec l'IA [p. 12](#)

05

IA & Automation

Intelligence artificielle et outils d'automatisation pour le marketing et les opérations : agents IA, n8n, prompt engineering, conformité.

- Agent IA
- Automatisation
- Prompt Engineering
- RGPD

5 FORMATIONS

Améliorer l'efficacité de sa TPE à l'aide de l'IA (RS7311)	30 h	08
IA en entreprise : cadre légal, audit et conformité en 2026	7 h	09
Créer un agent IA et automatiser des tâches (n8n & Claude)	21 h	10
Publicités dynamiques en No Code : créer et personnaliser à partir d'un flux	½ journée	11
Créer et gérer son site internet avec l'IA	14 h	12

IA & Automation

Agent IA

Prompt Engineering

Automatisation

Certifiant · CPF

Améliorer l'efficacité de sa TPE à l'aide de l'IA (RS7311)

Identifiez les opportunités IA dans votre structure, créez des contenus avec l'IA, analysez vos données et automatisez vos workflows. 30 heures 100 % pratiques pour transformer l'IA en levier de croissance. Certification RS7311 éligible CPF.

Objectifs

- ✓ Identifier les opportunités IA dans sa structure
- ✓ Créer des contenus et analyser ses données avec l'IA
- ✓ Automatiser ses workflows du quotidien

Outils



DURÉE

30 h

9 h en classe virtuelle + 21 h en e-learning

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Dirigeants, indépendants et salariés de TPE

PRÉREQUIS

Usage courant d'un ordinateur

FINANCEMENT

CPF · OPCO · France Travail

IA & Automation

RGPD

IA en entreprise : cadre légal, audit et conformité en 2026

Recensez vos outils IA, auditez vos usages et mettez votre entreprise en conformité avec l'AI Act, en une journée.

Objectifs

- ✓ Recenser les outils IA utilisés dans l'entreprise
- ✓ Auditer les usages et les risques : RGPD, AI Act
- ✓ Mettre en place un cadre de conformité et une charte d'usage

Outils



DURÉE

7 h

1 jour

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Dirigeants, DPO, RH, managers

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

IA & Automation

Agent IA

Automatisation

Créer un agent IA et automatiser des tâches (n8n & Claude)

Apprenez à automatiser vos workflows métier grâce à n8n et l'IA Claude : de la connexion d'outils à la création d'agents autonomes, sans écrire une ligne de code.

Objectifs

- ✓ Connecter ses outils métier entre eux avec n8n
- ✓ Concevoir des workflows augmentés par Claude
- ✓ Construire un agent IA autonome, sans code

Outils



DURÉE

21 h

3 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Marketing, sales, opérations, fondateurs

PRÉREQUIS

Aisance avec les outils web

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

IA & Automation

Automatisation

No-Code

Populaire

Publicités dynamiques en No Code : créer et personnaliser à partir d'un flux

Créez des publicités HTML dynamiques personnalisées à partir d'un flux de données (réseau d'établissements, catalogue produit) via des plateformes no-code comme Abyssale ou The Brief AI.

Objectifs

- ✓ Structurer un flux de données : établissements, catalogue produit
- ✓ Générer des créations HTML dynamiques avec Abyssale ou The Brief AI
- ✓ Personnaliser et diffuser à l'échelle sur Google et Meta

Outils



DURÉE

1/2 journée
3 h 30

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Équipes marketing de réseaux et e-commerce

PRÉREQUIS

Notions de publicité digitale

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

IA & Automation

Agent IA

No-Code

Populaire

Créer et gérer son site internet avec l'IA

Apprenez à concevoir, construire et gérer un site web professionnel avec Claude (IA) et Webflow ou WordPress. Sans code, avec méthode.

Objectifs

- ✓ Concevoir l'arborescence et les contenus avec Claude
- ✓ Construire le site sur Webflow ou WordPress, sans code
- ✓ Publier, mesurer et faire vivre le site

Outils



DURÉE

14 h

2 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Indépendants, TPE, communicants

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Programme détaillé, dates et tarifs : nodeit.fr/formations · hello@nodeit.fr

06

Growth Marketing

Growth hacking, SEO, SEA et stratégies d'acquisition digitale : media buying, social ads, tracking et marketing local.

[Media Buying](#)[Réseaux Sociaux](#)[SEO & GEO](#)[Data & Analytics](#)

9 FORMATIONS

Programmatisation : Display, Audio & CTV	14 h	14
Social Ads : Meta, TikTok & LinkedIn	14 h	15
Google Ads : SEA, PMax & Display	14 h	16
Panorama des médias digitaux	7 h	17
GEO : le SEO à l'ère de l'IA	7 h	18
Tracking : mise en place via Google Tag Manager de A à Z	7 h	19
Marketing local pour gérants de franchise	½ journée	20
Réseau de points de vente : plan média local performant	14 h	21
Acquisition digitale : Google Ads, Meta Ads & TikTok Ads	14 h	22

Growth Marketing

Media Buying

Programmatisation : Display, Audio & CTV

Deux jours pour acheter en programmation via DSP : display, audio digital et CTV/vidéo. Fonctionnement du RTB (DSP, SSP, ad-exchange), set-up sur DV360 ou Equativ, deals (PMP, PG), ciblage data et brand safety.

Objectifs

- ✓ Comprendre le RTB : DSP, SSP, ad-exchange
- ✓ Paramétrer une campagne sur DV360 ou Equativ
- ✓ Négocier des deals (PMP, PG), cibler par la data, sécuriser la brand safety

Outils



DURÉE

14 h

2 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Traders, chefs de projet média,
annonceurs

PRÉREQUIS

Bases de la publicité digitale

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur
devis

Growth Marketing

Media Buying

Réseaux Sociaux

Populaire

Social Ads : Meta, TikTok & LinkedIn

Deux jours pour piloter l'achat social paid : Meta Ads (Advantage+), TikTok Ads et LinkedIn Ads. Structure de comptes, audiences, création performante (UGC, hooks) et mesure cross-plateforme.

Objectifs

- ✓ Structurer ses comptes Meta Ads, TikTok Ads et LinkedIn Ads
- ✓ Construire des audiences et des créations qui performant : UGC, hooks
- ✓ Mesurer en cross-plateforme

Outils



DURÉE

14 h

2 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Marketing, communication, fondateurs

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Growth Marketing

Media Buying

Populaire

Google Ads : SEA, PMax & Display

Deux jours pour maîtriser l'achat Google : structure de compte, Search (mots-clés, enchères, Quality Score), Performance Max et Display/YouTube, avec un pilotage par la donnée (conversions, Smart Bidding).

Objectifs

- ✓ Structurer un compte et ses campagnes Search : mots-clés, enchères, Quality Score
- ✓ Lancer Performance Max et Display / YouTube
- ✓ Piloter par la donnée : conversions, Smart Bidding

Outils



DURÉE

14 h

2 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Marketing, e-commerce, indépendants

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Growth Marketing

Media Buying

Populaire

Panorama des médias digitaux

Une journée pour décrypter tout l'écosystème publicitaire digital : search, social, display, programmatique, retail media, audio et CTV. Acteurs, formats et modèles d'achat pour parler d'égal à égal avec annonceurs et agences.

Objectifs

- ✓ Décrypter l'écosystème : search, social, display, programmatique, retail media, audio, CTV
- ✓ Connaître les acteurs, formats et modèles d'achat
- ✓ Dialoguer d'égal à égal avec annonceurs et agences

Outils



DURÉE

7 h

1 jour

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Communicants, commerciaux, dirigeants

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Growth Marketing

SEO & GEO

GEO : le SEO à l'ère de l'IA

Une journée pour rendre votre marque visible dans les réponses IA (AI Overviews, ChatGPT, Perplexity, Gemini). Comprendre comment les moteurs génératifs citent leurs sources et optimiser vos contenus pour être recommandé.

Objectifs

- ✓ Comprendre comment les moteurs génératifs citent leurs sources
- ✓ Optimiser ses contenus pour AI Overviews, ChatGPT, Perplexity, Gemini
- ✓ Mesurer sa visibilité dans les réponses IA

Outils



DURÉE

7 h

1 jour

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

SEO, content, marketing

PRÉREQUIS

Bases du SEO

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Growth Marketing

Data & Analytics

Tracking : mise en place via Google Tag Manager de A à Z

Maîtrisez Google Tag Manager pour déployer et piloter tous vos tags de tracking (GA4, pixels publicitaires, événements) sans toucher au code de votre site.

Objectifs

- ✓ Installer et structurer un conteneur GTM
- ✓ Déployer GA4, pixels publicitaires et événements sans toucher au code
- ✓ Vérifier et fiabiliser sa mesure

Outils



DURÉE

7 h

1 jour

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Marketing, growth, webmasters

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Programme détaillé, dates et tarifs : nodeit.fr/formations · hello@nodeit.fr

Growth Marketing

SEO & GEO

Media Buying

Marketing local pour gérants de franchise

Maîtrisez votre territoire commercial en une demi-journée : zone de chalandise, médias locaux, pilotage des campagnes et mesure des performances.

Objectifs

- ✓ Définir et analyser sa zone de chalandise
- ✓ Choisir ses médias locaux et piloter ses campagnes
- ✓ Mesurer les performances au niveau du point de vente

Outils



DURÉE

1/2 journée

3 h 30

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Franchisés, gérants, animateurs réseau

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Growth Marketing

Media Buying

Réseau de points de vente : plan média local performant

Générez du trafic en point de vente physique avec des campagnes locales géolocalisées sur Google, Meta, Waze et Snapchat. Drive-to-store maîtrisé en 2 jours.

Objectifs

- ✓ Construire un plan média local géolocalisé
- ✓ Activer Google, Meta, Waze et Snapchat en drive-to-store
- ✓ Mesurer le trafic généré en magasin

Outils



DURÉE

14 h

2 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Têtes de réseau, marketing retail, agences

PRÉREQUIS

Bases de la publicité digitale

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Growth Marketing

Media Buying

Réseaux Sociaux

Populaire

Acquisition digitale : Google Ads, Meta Ads & TikTok Ads

Maîtrisez les 3 piliers de l'acquisition payante en 2026 : Google Ads, Meta Ads et TikTok Ads. Structurez vos comptes business, lancez des campagnes performantes et pilotez vos résultats avec un dashboard unifié.

Objectifs

- ✓ Structurer ses comptes business sur les 3 plateformes
- ✓ Lancer des campagnes performantes
- ✓ Piloter ses résultats avec un dashboard unifié

Outils



DURÉE

14 h

2 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Marketing, fondateurs, indépendants

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

07

Go To Market

Structurez votre mise sur le marché : ciblage, outbound, sales automation et CRM, avec l'IA là où elle sert.

[Prospection B2B](#)[Sales automation](#)[Automatisation](#)[Data & Analytics](#)

5 FORMATIONS

Prospection B2B : délivrabilité, message, séquence et mesure	7 h	24
Faire de son CRM le centre de son système d'acquisition B2B	7 h	25
Cibler ses comptes B2B : client idéal, données et signaux d'achat	7 h	26
Construire son système d'acquisition B2B (Go To Market Engineering)	21 h	27
Outbound Marketing Automation pour une équipe sales	21 h	28

Go To Market

Prospection B2B

Sales automation

Prospection B2B : délivrabilité, message, séquence et mesure

Faites arriver vos emails et obtenez des réponses : infrastructure d'envoi, angle et message, séquence, traitement des réponses et indicateurs qui comptent.

Objectifs

- ✓ Mettre en place une infrastructure d'envoi qui arrive en boîte de réception
- ✓ Écrire un angle et un message qui obtiennent des réponses
- ✓ Construire sa séquence, traiter les réponses, suivre les bons indicateurs

Outils



DURÉE

7 h

1 jour

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Sales, SDR, fondateurs

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Go To Market

Sales automation

Data & Analytics

Faire de son CRM le centre de son système d'acquisition B2B

Transformez un CRM qui enregistre le passé en outil qui dit quoi faire demain : diagnostic, structure, règles de propreté et tableaux de bord utiles.

Objectifs

- ✓ Diagnostiquer son CRM et sa structure
- ✓ Définir des règles de propreté et de saisie tenables
- ✓ Construire des tableaux de bord qui disent quoi faire demain

Outils



DURÉE

7 h

1 jour

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Sales ops, dirigeants, responsables commerciaux

PRÉREQUIS

Utiliser un CRM au quotidien

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Go To Market

Prospection B2B

Data & Analytics

Cibler ses comptes B2B : client idéal, données et signaux d'achat

Passez d'une cible décrite à une liste de comptes classée, avec une raison écrite pour chacun : offre, client idéal, personas, taille de marché et signaux d'achat.

Objectifs

- ✓ Formaliser son offre, son client idéal et ses personas
- ✓ Estimer sa taille de marché et repérer les signaux d'achat
- ✓ Construire une liste de comptes classée, avec une raison écrite pour chacun

Outils



DURÉE

7 h

1 jour

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Sales, marketing, fondateurs

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Go To Market

Prospection B2B

Sales automation

Data & Analytics

Construire son système d'acquisition B2B (Go To Market Engineering)

Construisez en 3 jours la machine qui décide quels comptes B2B contacter, quand et avec quel message : cible, données, CRM, envoi et mesure, avec l'IA là où elle sert.

Objectifs

- ✓ Relier cible, données, CRM, envoi et mesure en un seul système
- ✓ Décider quels comptes contacter, quand et avec quel message
- ✓ Placer l'IA là où elle sert

Outils



DURÉE

21 h

3 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Sales, growth, fondateurs

PRÉREQUIS

Une première expérience de prospection

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

Go To Market

Automatisation

Sales automation

Outbound Marketing Automation pour une équipe sales

Structurez et automatisez votre prospection outbound B2B avec Lemlist, Apollo.io, PhantomBuster et Instantly. Chaque participant repart avec un playbook opérationnel prêt à l'emploi.

Objectifs

- ✓ Structurer sa prospection outbound avec Lemlist, Apollo.io, PhantomBuster et Instantly
- ✓ Automatiser l'enrichissement et les séquences
- ✓ Repartir avec un playbook opérationnel prêt à l'emploi

Outils



DURÉE

21 h

3 jours

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Équipes sales et SDR

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur devis

08

Product Building

Concevez et déployez sites, apps et outils internes en No Code, augmentés par l'IA.

[No-Code](#)[Data & Analytics](#)[Automatisation](#)[UI/UX Design](#)

1 FORMATION

[AI Product Builder](#)

20 h

30

Product Building

No-Code

Agent IA

AI Product Builder

Cadrez et construisez votre produit digital (app, SaaS) de zéro avec l'IA, sans être développeur. 10 sessions de 2 h en cours du soir.

Objectifs

- ✓ Cadrer son produit digital : problème, utilisateurs, MVP
- ✓ Construire avec l'IA et les outils no-code, sans être développeur
- ✓ Lancer, mesurer et itérer

Outils



DURÉE

20 h

10 sessions de 2 h, cours du soir

FORMAT

Distanciel en direct, petits groupes.
Présentiel en intra ou en salle partenaire.

PUBLIC

Porteurs de projet, product managers,
entrepreneurs

PRÉREQUIS

Aucun prérequis

FINANCEMENT

OPCO · Plan de développement · Intra sur
devis

09

Node it, l'organisme de formation

Un organisme certifié Qualiopi animé par des praticiens en activité. Nos formateurs sont en mission entre deux sessions : vous apprenez les méthodes réellement utilisées sur le terrain.

Qualiopi

400 apprenants formés

4,4/5 sur Trustpilot

Distanciel, intra, salles partenaires

DANS CE CHAPITRE

Le process d'une formation intra, sur mesure	32
Notre pédagogie et nos engagements	33
Où se forme-t-on	34
Ce que nos élèves pensent de nous	35

Une formation intra, sur mesure, en 5 étapes

Chaque formation du catalogue se décline en intra-entreprise, ajustée à vos outils, vos données et vos cas d'usage. Voici comment on travaille.

1

Échange de cadrage

30 minutes avec un conseiller : métier, niveau des participants, objectif visé. Réponse sous 24 h ouvrées.

2

Audit des outils et des cas d'usage

Le formateur identifie vos outils, vos fichiers et les tâches sur lesquelles la formation doit produire un résultat.

3

Programme et devis

Un programme adapté, une durée et un format. Le conseiller monte le dossier OPCO ou plan de développement avec vous.

4

La formation

Dans vos locaux, à distance ou dans une salle partenaire près de chez vous. Sur vos vrais fichiers, avec un livrable par participant.

5

Suivi

Évaluation des acquis, accès e-learning conservés, questions au formateur après la session, communauté d' alumni.

Ce que comprend l'intra

- Programme ajusté à vos outils et vos données
- Un formateur praticien, en activité
- Groupe de 4 à 12 participants
- Supports et accès e-learning
- Attestation et évaluation des acquis
- Conseiller dédié pour le financement

PAS LE TEMPS DE VOUS FORMER ?

On le déploie pour vous.

Audit & conseil IA, Go To Market engineering, développement d'applications et de sites : nos experts prennent en main vos projets, de l'audit à la mise en production.

Une pédagogie pensée pour que ça reste

Pas de cours magistral qu'on oublie. Un accompagnement humain, de la pratique, et une communauté qui vous suit bien après la formation.

01

Un expert vous guide

Un formateur référent, praticien de son métier, répond à vos questions à chaque étape.

02

E-learning accessible à vie

Revoyez vos modules quand vous voulez. Vos accès restent ouverts sans limite de temps.

03

Exercices progressifs

Chaque notion se pratique immédiatement, avec une difficulté qui monte pas à pas.

04

Workshops en groupe

Des ateliers en live avec le formateur et les autres apprenants pour confronter vos cas.

05

Cas concrets

Vous travaillez sur des projets réels, transposables à votre activité dès la fin de la formation.

06

Une communauté

Un réseau d'alumni actif pour continuer à échanger et progresser après la formation.

NOS ENGAGEMENTS

Accessibilité et handicap

Chaque formation précise ses modalités d'accueil. Besoin d'un aménagement (rythme, supports, outils, lieu) ? Écrivez-nous avant l'inscription : chaque situation est étudiée au cas par cas avec notre référent handicap.

Qualité et transparence

Organisme certifié Qualiopi (actions de formation), NDA 11788769378. Avis Trustpilot publics et vérifiés, évaluation des acquis à chaque session.

Sobriété

Distanciel en direct par défaut, salles partenaires proches de vos équipes pour le présentiel, supports 100 % numériques : moins de déplacements et pas d'impression inutile.

Usage responsable de l'IA

RGPD, AI Act et charte d'usage font partie de nos programmes : on forme à utiliser l'IA sans exposer les données de vos clients ni de vos équipes.

Où se forme-t-on ?

À distance, chez vous, ou dans une salle partenaire : nous bénéficions de tarifs préférentiels de location de salles partout en France.



SALLES PARTENAIRES

Partout en France

Espaces Morning et partenaires à Paris, Lyon, Bordeaux, Nantes, Lille, Marseille et dans la plupart des grandes villes. Tarifs préférentiels négociés, inclus dans le devis.

CHEZ VOUS

Dans vos locaux

Le formateur se déplace. Vos écrans, vos outils, vos fichiers : la formation commence dans votre environnement de travail réel.

À DISTANCE

Classe virtuelle en direct

Petits groupes, formateur en live, ateliers en sous-groupes et accès e-learning conservés après la session.

Avis de nos apprenants

Ce que nos élèves pensent de nous

★ 4,4/5 Avis Trustpilot vérifiés · 400 apprenants formés

**Pierre L.**

Sales @Okube · IA & Automation

★ 5/5

« Un vrai game changer. En quelques jours, j'ai mis en place des automatisations concrètes avec n8n, notamment pour ma veille de marché qui tombe tous les matins dans ma boîte mail. Formation très orientée mise en pratique, efficace et directement utile. »

**Coline B.**

Cheffe de projet marketing @Oh My Diode · formation intra

★ 5/5

« Cette formation était très bien adaptée à nos besoins. Terence a été très à l'écoute de nos attentes et a su enrichir les échanges par ses conseils, son expertise et de nombreux exemples concrets. »

**Philippine R.**

Cheffe de projet freelance · Google Ads

★ 5/5

« Formation de 2 jours très efficace notamment sur Google Ads. N'étant pas de base dans ce milieu-là, c'était très clair ! Disponibilité et pédagogie ++ »

**Frederic D.**

Lead Media Buyer @Polène · Growth Marketing

★ 5/5

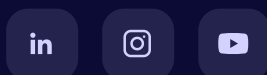
« L'expertise et le professionnalisme de Terence m'ont permis de repenser l'utilisation du marketing digital au service du business. »

Tous les avis : fr.trustpilot.com/review/nodeit.fr



Former. Construire. Automatiser.

L'organisme de formation en IA & Automation, Growth Marketing, Go To Market et Product Building. Certifié Qualiopi, éligible CPF.



nodeit.fr · hello@nodeit.fr · 59 rue de Ponthieu, 75008 Paris