



Pour des formations engageantes, nous utilisons la réalité virtuelle dans nos formations en présentiel.

Catalogue PEDAGOGIE-VR-IA

Toujours à bon escient et pour accompagner nos apprenants vers la réussite !

Formations 2024



Table des matières

| | |
|---|----|
| Présentation de WiDiD | 2 |
| Présentation des formatrices | 3 |
| Formations Basiques de la VR | 5 |
| La réalité virtuelle pour tous | 7 |
| Formations Communication | 9 |
| Convaincre en 60 secondes | 11 |
| Présenter pour convaincre | 13 |
| Captiver son auditoire | 15 |
| Mener des conversations clés | 17 |
| Préparer et réussir un entretien de recrutement | 19 |
| Modalités formations Interentreprises | 21 |
| Modalités formations Intra-entreprises | 22 |

Bienvenue chez WiDiD

Notre histoire

Après 30 ans cumulés en start up, cabinet de conseil et grandes entreprises, nous avons décidé de joindre nos forces pour faire ce que nous savons faire de mieux, accompagner nos clients dans leurs projets. Après avoir créé la Learning Agency d'Orange en 2015, conduit plus de 100 projets de digital learning, accompagnés 300 ingénieurs pédagogiques dans leur montée en compétences digitale et touché 100 000 apprenants-salariés du groupe Orange, nous avons créé WiDiD pour élargir notre offre et toucher un public plus large.

Nos champs d'expertises

Nous sommes expertes dans la pédagogie pour les adultes, le digital, le leadership et la communication.

Notre méthode

Nous animons des formations pour transmettre nos connaissances et sous des modes variés: présentiel, distanciel, synchrone, asynchrone, en combinant l'ensemble des modalités pédagogiques.

Nous proposons:

- Des formations adaptées à vos besoins
- Des analyses de données permettant un feedback immédiat pour progresser
- Un accompagnement par un formateur maîtrisant la pédagogie et la tech.
- La possibilité de s'entraîner en plusieurs langues

Pourquoi utilisons-nous la réalité virtuelle ?

Elle nous permet de séduire les apprenants mais surtout d'améliorer leur expérience d'apprentissage :

- Vivre une immersion totale
- S'entraîner à l'infini et accéder à la formation en VR, à tout moment et en tout lieu
- Maintenir la motivation grâce à une expérience ludique et efficace
- Répéter le même scénario jusqu'à acquérir confiance et maîtrise
- Optimiser la rétention des connaissances

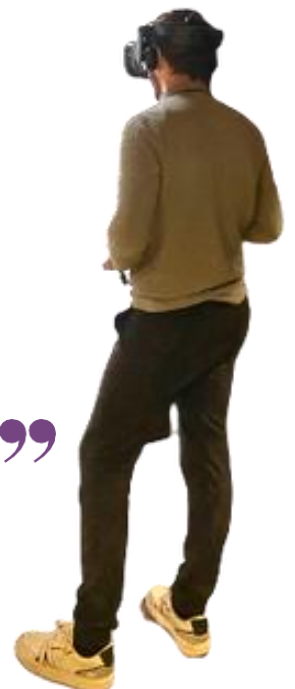
Pourquoi utilisons-nous l'intelligence artificielle ?

Nous utilisons l'intelligence artificielle afin

- d'analyser l'entraînement de chaque apprenant
- de lui donner un feedback factuel, chiffré et immédiat
- de mesurer l'impact de chaque formation

Comme le disent nos clients :

“ La théorie c'est bien, la pratique c'est mieux! ”



Présentation des formatrices

2 femmes dans un environnement tech très masculin, avec 30 ans d'expériences cumulées, expertes du digital et de la réalité virtuelle, partageant une vision commune :

What I Do, I understand !



+336 74 57 89 57
anne-sophie@widid.fr

Anne-Sophie GIMENEZ

Diplômée de l'ESCP Programme Grande Ecole et en Data science (Centrale Supélec), entrepreneure engagée, je sais que les idées ne se vendent pas toutes seules et que savoir les dire aux autres est un atout précieux.

Après 20 ans de management dans des environnements exigeants et innovants, j'ai créé WiDiD pour aider les apprenants à développer leurs compétences par la pratique et donc les entreprises à être mieux armées pour évoluer vite et bien.

J'anime des formations sur la thématique Communication et Leadership.



+337 71 87 13 00
aurore@widid.fr

Aurore THION

Diplômée d'un Master 2 en Ingénierie et Conseil en formation et en Data Science, je travaille depuis plus de 15 ans dans le monde du learning.

J'ai cofondé WiDiD pour mettre à disposition mes compétences en gamification, formation et réalité virtuelle. Très à l'aise avec les nouvelles technologies, je vous aiderai dans le choix des outils et je vous formerai sur leur utilisation.

Avec WiDiD, je développe une ambition : proposer des formations en réalité virtuelle gamifiée.

#digital Learning

#réalitévirtuelle

#edtech

#pitch

#gamification

#prisedeparole

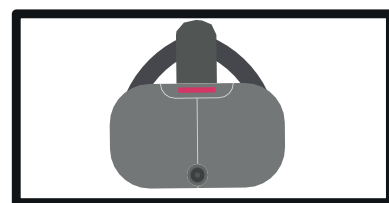
#entretien

Formations

LES BASIQUES DE LA VR



Pour les formateurs ou les curieux qui veulent s'initier à l'utilisation de la VR en formation.



La réalité virtuelle pour tous

Cet atelier vous permettra de comprendre par la pratique (et quelques apports théoriques aussi !) comment utiliser la réalité virtuelle pour que les apprenants mémorisent mieux, pratiquent plus et comment toucher plus de collaborateurs... ? A l'issue de l'atelier, vous aurez choisi et validé un cas d'usage et serez en mesure de passer à l'action

Profil des stagiaires

- Direction de la formation
- Direction de l'innovation
- Organismes de formation
- Ecoles et universités

Prérequis

- Aucun

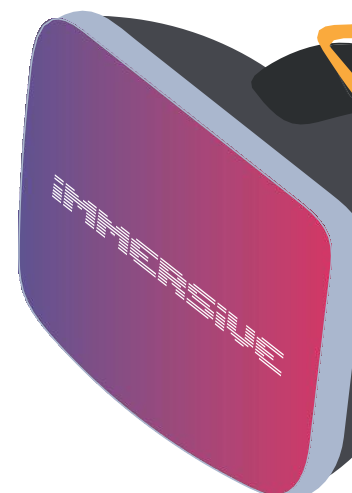
 7 heures (1 journée)

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la XR, la RA, la RV au travers de cas concrets connus de tous
- Comprendre comment utiliser la VR en formation, pour quoi faire, pour quels cas d'usages, pour quels apprenants, quelles compétences réunir ... ?
- Expérimenter des simulateurs VR permettant de développer ses compétences
- Découvrir les diverses possibilités de déploiement en entreprise

Contenu de la formation

- Découvrir la VR, MR, XR, RA
 - Continuum de milgram
 - Quels sont les usages potentiels en entreprise
 - Quels sont les usages réels
- Identifier les différentes expériences de VR
 - Vidéo 360
 - 3D
 - Autonome
 - A plusieurs
- Utiliser la VR en formation
 - Efficacité et learning analytics
 - Pérennité et neurosciences
 - Les équipements & déploiement
- Les expériences de demain
 - Découverte du potentiel de la VR
 - Allons vers le futur



Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Anne Sophie Gimenez & Aurore THION

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Matériel de réalité virtuelle (PC, casques) de différents modèles
- Logiciels de réalité virtuelle
- Documents supports de formation projetés
- Etude de cas concrets
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Méthodologie

- Alternance entre concepts théoriques et mise en pratique
- Phase créative

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Formulaire d'évaluation de la formation

Tarifs

Inter entreprise :

1 journée: 700 euros HT par apprenant

Intra entreprise

Devis sur demande

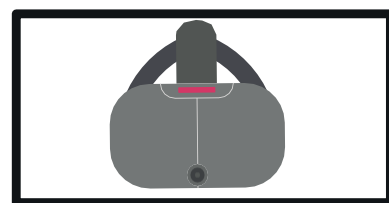


Formations

COMMUNICATION



Se former et s'entraîner sans risques, sans jugement pour développer ses compétences plus efficacement en les pratiquant.



Convaincre en 60 secondes

Maîtriser les techniques oratoires pour convaincre un décideur, un investisseur ou un client est vital pour tous ceux qui portent un projet. Nous vous enseignerons les techniques, puis vous passerez à la pratique dans un simulateur de réalité virtuelle, parce qu'on a beau maîtriser les techniques en théorie, on a tôt fait de les oublier lorsqu'on est dans l'action.

Profils des stagiaires

- Tous publics

Prérequis

- Maîtrise de la langue française

🕒 7 heures (1 journée)
Ou 3,5 heures

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques de la persuasion
- S'exprimer avec authenticité, clarté et précision
- Acquérir la confiance par la pratique pour savoir gérer les aléas

Contenu de la formation

Structuration : Apprenez à structurer vos idées.

- Apports théoriques
- Exercice en binôme
- Débrief en binôme
- Partage avec le groupe et regards croisés

S'entraîner en situation: vivez l'expérience d'un pitch en réalité virtuelle.

- Autodiagnostic individuel
- Mises en pratique dans simulateur VR
- Travail en binôme

Feedback : Recevez des retours objectifs grâce à l'IA et des conseils pour progresser par le formateur

- Diagnostic simulateur par intelligence artificielle
- Debrief personnalisé par le coach



Visuel du simulateur VR: Convaincre en 60s

Compétences travaillées

Compétences Verbales :

- Produire un contenu efficace pour votre pitch.
- Comprendre la nature et les composantes d'un pitch projet.
- Structurer un pitch persuasif.
- Adapter votre contenu en fonction de votre interlocuteur
- Préparer de manière optimale votre pitch grâce à notre simulateur VR. .

Compétences Émotionnelles :

- Prendre du recul et gérer votre stress dans un face à face crucial.
- Gérer le temps

Compétences Non-Verbales et Para-Verbales :

- Utiliser votre voix efficacement
- Maîtriser votre regard

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Anne-Sophie GIMENEZ, 20 ans d'expérience en transformation digitale, management et entrepreneuriat
En fonction de la taille du groupe, un 2^{ème} formateur de WiDiD interviendra à ses côtés.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés et modèles de préparation
- Simulateurs de Réalité Virtuelle : Convaincre en 60s
- Casques de Réalité Virtuelle et PC dédiés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Evaluation par l'IA intégrée dans le simulateur de réalité virtuelle
- Formulaire d'évaluation de la formation

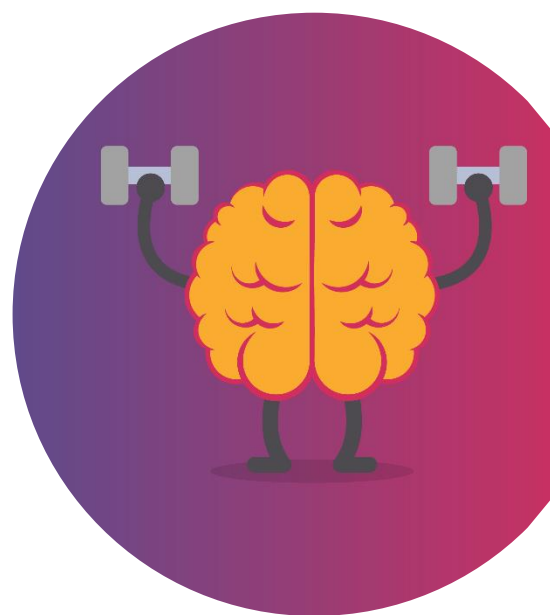
Tarifs

Inter entreprise :

1 journée: 700 euros HT par apprenant
0,5 journée: 450 euros HT par apprenant

Intra entreprise

Devis sur demande



Présenter pour convaincre


Maîtriser les techniques oratoires pour convaincre son équipe, son comité de direction ou son board est indispensable en entreprise. Nous vous enseignerons les techniques, puis vous passerez à la pratique dans un simulateur de réalité virtuelle, parce qu'on a beau maîtriser les techniques en théorie, on a tôt fait de les oublier lorsqu'on est dans l'action.

Profils des stagiaires

- Tous publics

Prérequis

- Maîtrise de la langue française

 7 heures (1 journée)
Ou 3,5 heures

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les techniques de la persuasion
- S'exprimer avec authenticité, clarté et précision
- Acquérir la confiance par la pratique pour savoir gérer les aléas

Contenu de la formation

Structuration : préparer une présentation efficace: contenu, support, regard, voix et attitude générale face aux participants de la réunion..

- Apports théoriques
- Exercice en binôme
- Débrief en binôme
- Partage avec le groupe et regards croisés

S'entraîner en situation: Vivez l'expérience d'une présentation en réalité virtuelle face à des avatars qui vous regardent et jugent votre présentation.

- Autodiagnostic individuel
- Mises en pratique dans simulateur VR
- Travail en binôme

Feedback : Recevez des retours objectifs grâce à l'IA et des conseils pour progresser par le formateur

- Diagnostic simulateur par intelligence artificielle
- Débrief personnalisé par le coach



[Visuel du simulateur VR: présenter en réunion](#)

Compétences travaillées

Compétences Verbales :

- Comprendre la nature et les composantes d'une présentation orale efficace
- Produire un contenu efficace pour votre présentation orale
- Adapter votre contenu en fonction du contexte et de l'auditoire.
- Préparer de manière optimale votre présentation grâce à notre simulateur VR.

Compétences Émotionnelles :

- Prendre du recul et gérer votre stress lors de réunions à fort enjeu.
- Gérer le temps

Compétences Non-Verbales et Para-Verbales :

- Utiliser votre voix efficacement: imprimer des émotions, rythmer votre discours avec des pauses stratégiques.
- Adopter une posture oratoire efficace
- Occuper l'espace, souligner vos idées avec des gestes mesurés.
- Maîtriser votre regard en face d'un auditoire.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Anne-Sophie GIMENEZ, 20 ans d'expérience en transformation digitale, management et entrepreneuriat
 En fonction de la taille du groupe, un 2^{ème} formateur de WiDiD interviendra à ses côtés.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés et modèles de préparation
- Simulateurs de Réalité Virtuelle : Convaincre en 60s
- Casques de Réalité Virtuelle et PC dédiés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Evaluation par l'IA intégrée dans le simulateur de réalité virtuelle
- Formulaire d'évaluation de la formation

Tarifs

Inter entreprise :

1 journée: 700 euros HT par apprenant
 0,5 journée: 450 euros HT par apprenant

Intra entreprise

Devis sur demande

Captiver son auditoire


Nous permettons à tous ceux qui portent un projet de faire entendre leur voix. Notre formation aborde tous les aspects d'une présentation réussie: une préparation efficace, un contenu persuasif, porté avec conviction. Vous allez captiver votre auditoire, que ce soit en séminaire, en pitch projet, en présentation orale

Profils des stagiaires

- Tous publics

Prérequis

- Aucun

 7 heures (1 journée)
Ou 3,5 heures

Objectifs pédagogiques

- Connaître et maîtriser les techniques de prise de parole en public
- Être en capacité de présenter son projet, en l'adaptant à son audience et en le centrant sur son objectif
- Acquérir la confiance par la pratique pour savoir gérer les aléas

Contenu de la formation

Structuration : préparer une présentation efficace: contenu, support, regard, voix et attitude générale face aux participants de la réunion.

- Partage des enjeux, attentes et expériences de prise de parole en public
- Fondements théoriques (cible, objectif, storytelling..)
- Exercices de rédaction

Entraînement: Vivez l'expérience d'une présentation en réalité virtuelle face à des avatars qui vous regardent et jugent votre présentation.

- Autodiagnostic individuel
- Mises en pratique dans simulateur VR
- Travail en binôme

Feedback : Recevez des retours objectifs grâce à l'IA et des conseils pour progresser par le formateur

- Diagnostic simulateur par intelligence artificielle
- Debrief personnalisé par le coach



[Feedback en images dans « captiver son auditoire »](#)

Compétences travaillées

Compétences Verbales :

- Comprendre la nature et les composantes d'une présentation orale efficace
- Produire un contenu efficace pour votre présentation orale
- Adapter votre contenu en fonction du contexte et de l'auditoire.
- Préparer de manière optimale votre présentation grâce à notre simulateur VR.

Compétences Émotionnelles :

- Prendre du recul et gérer votre stress lors de réunions à fort enjeu.
- Gérer le temps

Compétences Non-Verbales et Para-Verbales :

- Utiliser votre voix efficacement: imprimer des émotions, rythmer votre discours avec des pauses stratégiques.
- Adopter une posture oratoire efficace
- Occuper l'espace, souligner vos idées avec des gestes mesurés.
- Maîtriser votre regard en face d'un auditoire.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Anne-Sophie GIMENEZ, 20 ans d'expérience en transformation digitale, management et entrepreneuriat

En fonction de la taille du groupe, un 2^{ème} formateur de WiDiD interviendra à ses côtés.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés et modèles de préparation
- Simulateurs de Réalité Virtuelle : Captiver son auditoire
- Casques de Réalité Virtuelle et PC dédiés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Evaluation par l'IA intégrée dans le simulateur de réalité virtuelle
- Formulaire d'évaluation de la formation

Tarifs

Inter entreprise :

1 journée: 700 euros HT par apprenant

0,5 journée: 450 euros HT par apprenant

Intra entreprise

Devis sur demande



Mener des conversations clés


La capacité à mener des conversations clés est l'une des capacités les plus importantes, sinon la plus importante, qu'un individu ou une organisation puisse posséder. C'est aussi la plus difficile à mesurer et à améliorer. La compétence conversationnelle est au cœur du leadership, du coaching, du mentorat et de la création de valeur durable.

Profils des stagiaires

- Tous publics

Prérequis

- Aucun

 7 heures (1 journée)
Ou 3,5 heures

Objectifs pédagogiques

- Ecouter les autres avec un esprit d'ouverture
- S'exprimer avec authenticité, clarté et précision
- Acquérir la confiance par la pratique pour savoir gérer les aléas

Contenu de la formation

Connaître et comprendre les techniques de conversation clé

- Apports théoriques : qu'est-ce qu'une conversation clé, ce qui la définit, comment la provoquer, comment la préparer, comment la mener
- Exercice : sur la base d'un scénario et de rôles, mener une conversation clé avec son binôme et s'enregistrer en audio (dictaphone)
- Débrief en binôme
- Partage avec le groupe et regards croisés

S'entraîner en situation

- Visualiser des exemples de conversations clés
- Apprendre à les évaluer
- Renforcement et pratique dans un simulateur de réalité virtuelle

Feedback : Recevez des retours objectifs grâce à l'IA et des conseils pour progresser par le formateur

- Diagnostic simulateur par intelligence artificielle
- Debrief personnalisé par le coach



Visuel du simulateur VR: Dialogue Player

Compétences travaillées

Compétences Verbales :

- Comprendre la nature et les composantes d'une conversation efficace
- Préparer une conversation à fort enjeu
- Préparer de manière optimale votre conversation grâce à notre simulateur VR.

Compétences Émotionnelles :

- Prendre du recul et gérer votre stress lors de conversations à fort enjeu.
- Gérer le temps

Compétences Non-Verbales et Para-Verbales :

- Utiliser votre voix efficacement: imprimer des émotions, rythmer votre discours avec des pauses stratégiques.
- Adopter une posture d'écoute active
- Maîtriser votre regard et votre attitude générale

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Anne-Sophie GIMENEZ, 20 ans d'expérience en transformation digitale, management et entrepreneuriat

En fonction de la taille du groupe, un 2^{ème} formateur de WiDiD interviendra à ses côtés.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés et modèles de préparation
- Simulateurs de Réalité Virtuelle : Dialog Player
- Casques de Réalité Virtuelle et PC dédiés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Evaluation par l'IA intégrée dans le simulateur de réalité virtuelle
- Formulaire d'évaluation de la formation

Tarifs

Inter entreprise :

1 journée: 700 euros HT par apprenant

0,5 journée: 450 euros HT par apprenant

Intra entreprise

Devis sur demande



Préparer et réussir un entretien de recrutement

Avec nous, vous apprendrez comment réussir vos entretiens d'embauche et vous vous entraînerez dans nos simulateurs de réalité virtuelle qui permettent de progresser 4 fois plus vite.

Profils des stagiaires

- Demandeur d'emploi
- Personne en transition professionnelle : reconversion, mobilité, promotion

Prérequis

- Maîtrise de la langue française
- CV rédigé
- Projet professionnel existant

 7 heures (1 journée)

Objectifs pédagogiques

- Maîtriser les codes de l'entretien d'embauche
- S'exprimer avec authenticité, clarté et précision
- Acquérir la confiance par la pratique pour savoir gérer les aléas

Contenu de la formation

Connaitre et comprendre les techniques de préparation d'un entretien d'embauche

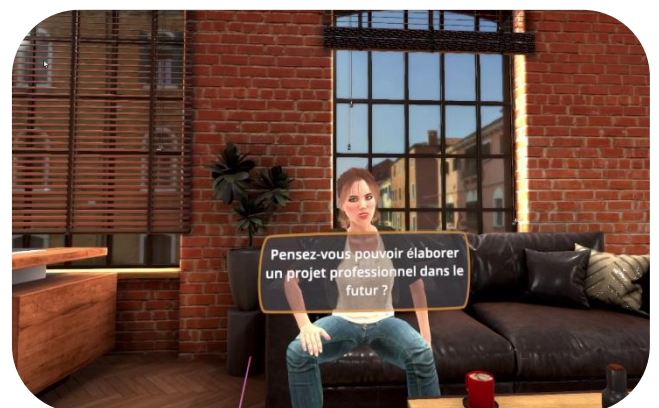
- Apports théoriques : qu'est-ce qu'un entretien d'embauche, quels en sont les codes, comment le recruteur évalue le candidat...
- Exercice en binôme : sur la base d'une fiche de poste et d'un CV
- Débrief en binôme
- Partage avec le groupe et regards croisés

S'entraîner en situation

- Autodiagnostic individuel
- Mise en pratique dans la réalité virtuelle
- Diagnostic du simulateur
- Débriefing avec le coach

Feedback : Recevez des retours objectifs grâce à l'IA et des conseils pour progresser par le formateur

- Diagnostic simulateur par intelligence artificielle
- Debrief personnalisé par le coach



[Visuel du simulateur VR: réussir son entretien](#)

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Anne-Sophie GIMENEZ, 20 ans d'expérience en transformation digitale, management et entrepreneuriat

En fonction de la taille du groupe, un 2^{ème} formateur de WiDiD interviendra à ses côtés.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation
- Documents supports de formation projetés et modèles de préparation
- Simulateurs de Réalité Virtuelle : réussir son entretien
- Casques de Réalité Virtuelle et PC dédiés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence
- Evaluation par l'IA intégrée dans le simulateur de réalité virtuelle
- Formulaire d'évaluation de la formation

Tarifs

Inter entreprise :

1 journée: 700 euros HT par apprenant

0,5 journée: 450 euros HT par apprenant

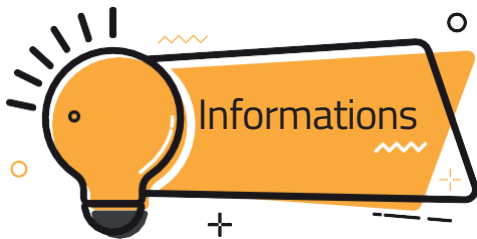
Intra entreprise

Devis sur demande



Formations Interentreprises

| | Durée | Tarifs HT |
|--------------------|-------|-----------|
| Prix par apprenant | 3h30 | 450€ |
| Prix par apprenant | 7h | 700€ |



Accessibilité

Disponible en présentiel pour les personnes à mobilité réduite.

Pour tout autre handicap : merci de nous contacter.

Délai d'accès

8 semaines à partir de la demande.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : Actions de formation

Contactez-nous via contact@widid.fr

ou par téléphone au **07.89.08.46.78**



Aurore

Formations Intra-entreprises

Chez WiDiD, nous sommes convaincus que chaque entreprise est unique, avec ses propres défis et objectifs.

C'est pourquoi nous vous proposons de **créer une formation parfaitement adaptée à vos collaborateurs**. Nous élaborerons un **devis sur mesure** après avoir discuté avec-vous de vos besoins spécifiques.

Cette approche nous permet d'offrir **une solution vraiment adaptée et optimale pour votre entreprise**.

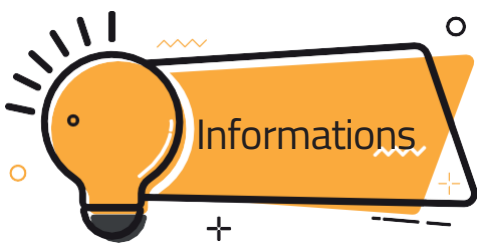
Exemples de formations récentes :

Digital et formation

- Construction d'une expérience VR pour former les vendeurs dans le futur concept de boutique
- Accompagnement au choix d'un contenu de VR pour une école d'aviation
- Formation des formateurs au digital pour un organisme de formation

Communication

- Formation à la prise de parole en public en anglais dans une banque
- Formation des collaborateurs d'un grand groupe à une communication orale plus efficace
- Coaching individuel de dirigeants vers le leadership par la parole
- Accompagnement de dirigeants dans la maîtrise du pitch
- Préparation aux entretiens de recrutement
- Accompagnement des équipes commerciales sur le nouveau discours de vente
- Formation des équipes dirigeantes pour qu'elles maîtrisent le pitch de leur entreprise



Accessibilité

Disponible en présentiel pour les personnes à mobilité réduite. Pour tout autre handicap : merci de nous contacter.

Délai d'accès

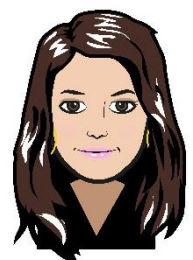
Contact 8 semaines à partir de la demande.



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'actions suivantes : Actions de formation

Contactez-nous via **contact@widid.fr**

ou par téléphone au **07.89.08.46.78**



Anne-Sophie



WIDiD

contact@widiid.fr

Qualiopi 
processus certifié

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée
au titre de la catégorie d'actions
suivantes: Actions de formation