

TAAGG

Catalogue des certificats & approche pédagogique

Dossier de présentation de notre offre de formation

**Des certificats courts, professionnalisants,
construits pour l'emploi et portés par un accompagnement humain.**

Juillet 2026

TAAGG sas — LOT SIPRES 2 SUD-FOIRE, Dakar 12500, Sénégal
contact@taagg-gui.com — +221 33 816 21 21 — www.taagg-gui.com

Document de présentation. Diffusion restreinte.

QUI SOMMES-NOUS

TAAGG, un écosystème d'employabilité au Sénégal

TAAGG est une entreprise sénégalaise (TAAGG sas, Dakar) qui accompagne les jeunes et les professionnels dans la construction de leur projet professionnel : diagnostic d'orientation, formations aux métiers qui recrutent, mentorat par des experts en poste et accompagnement jusqu'à l'insertion. Notre conviction : une formation seule ne change pas une trajectoire, un accompagnement structuré, oui.

150+ jeunes et pros accompagnés	25+ mentors experts en poste	20+ entreprises partenaires	3-6 mois pour transformer un projet
--	--	---------------------------------------	--

Notre offre de certificats professionnels

Nous opérons une plateforme de formations courtes certifiantes, 100 % en ligne, accessibles par paiement échelonné. Chaque certificat est conçu à partir d'un référentiel métier, délivré après évaluation, et pensé pour déboucher sur des résultats concrets : prise de poste, évolution, reconversion ou lancement d'activité.

- **Des formats courts et intenses** : 6 à 12 semaines, compatibles avec une activité professionnelle.
- **Un ancrage local** : cas pratiques contextualisés (économie sénégalaise, SYSCOHADA), paiement mobile money, contenus adaptés à la bande passante.
- **Une exigence certifiante** : le certificat est délivré après évaluation (QCM, travaux pratiques, projet final soutenu devant jury), jamais par simple complétion.

Notre infrastructure est opérationnelle : plateforme e-learning et e-commerce en production, tunnel d'inscription et de paiement, CRM de plus de 8 600 contacts qualifiés, présence WhatsApp et marketing automation.

NOTRE MÉTHODE

L'approche pédagogique TAAGG

"On ne forme pas. On accompagne." Six principes structurent tous nos certificats :

1. Un diagnostic d'entrée systématique

Chaque apprenant démarre par un diagnostic (orientation, prérequis, objectif professionnel). Le parcours est ensuite co-construit : formation, rythme, mentor. Nous ne vendons pas un contenu, nous engageons une trajectoire.

2. La pratique avant tout

Chaque module comprend des travaux pratiques sur des cas contextualisés à l'économie locale (ex. : le cas d'école "Les Délices de Maimouna", la comptabilité SYSCOHADA pour le parcours Odoo). L'apprenant produit des livrables réels : campagnes, prototypes, tableaux de bord.

3. Un humain à chaque étape

Sessions de coaching intégrées aux modules, mentor dédié, tutorat de complétion pour lutter contre l'abandon — le point faible structurel du e-learning. Nos taux d'encadrement sont notre différenciation face aux plateformes internationales.

4. L'évaluation continue et certifiante

QCM de validation à chaque module, travaux pratiques notés, puis un projet final soutenu devant jury (pitch et démonstration). Le certificat est délivré après évaluation — jamais par simple complétion. C'est ce qui rend nos certificats crédibles pour un adossement académique.

5. 100 % en ligne, pensé pour le contexte

Plateforme mobile-first, contenus légers adaptés à la bande passante, blended learning possible (présentiel + distanciel). Paiement en 6 mensualités sans frais, mobile money accepté.

6. Des contenus vivants, augmentés par l'IA

Nos programmes intègrent les outils et pratiques 2026 (IA générative, no code, automation) et sont mis à jour en continu. L'IA est enseignée comme outil de productivité ET questionnée (éthique, RGPD, esprit critique).

Le format type d'un certificat TAAGG

7 à 12 modules — QCM + TP par module — sessions de coaching — projet final avec soutenance — 6 à 12 semaines — 100 % en ligne avec tutorat — certificat délivré après évaluation.

LE CATALOGUE

Neuf certificats professionnalisants

Tarif public : **450 000 FCFA TTC** par certificat, payable en 6 mensualités de 75 000 FCFA sans frais (le certificat Knowledge Management RH, format atelier intra-entreprise, fait l'objet d'une tarification spécifique). Les contenus détaillés figurent dans les fiches suivantes.

Certificat	Domaine	Structure	Format
Social Media Marketing & Social Selling	Marketing digital	7 modules + projet final	En ligne, coaching, projet certifiant
Marketing Automation & Growth Hacking	Marketing digital	9 modules (35 h) + projet final	QCM + TP + coaching par module
No Code Marketing & SalesTech	Marketing / Tech commerciale	10 modules + MVP final	En ligne, projet certifiant
Content Marketing & Stratégie éditoriale IA	Marketing / IA	11 modules + projet 90 jours	En ligne, coaching, projet certifiant
CRM Social & E-CRM	Relation client / Data	12 modules + prototype CRM	En ligne, projet certifiant
ADAPT-IA — L'IA en entreprise	Intelligence artificielle	7 modules	Blended + coaching, 10-12 semaines
CEDLA — EdTech & Digital Learning (contexte africain)	Ingénierie pédagogique	8 blocs + capstone	Parcours long, mission terrain, mémoire et soutenance
Knowledge Management pour les professionnels RH	RH / Organisation	3 parties + ateliers	Ateliers collaboratifs, intra-entreprise possible
Consultant fonctionnel Odoo (parcours métier)	ERP / Consulting	9 blocs + projet tutoré	En ligne, cas d'école, certification finale

CERTIFICAT — MARKETING DIGITAL

Social Media Marketing & Social Selling

Objectif : faire des réseaux sociaux un levier de notoriété ET de vente : stratégie de contenu IA-first, prospection sociale, publicité et social commerce, mesure du ROI.

Publics : community managers, commerciaux, entrepreneurs, chargés de communication.

Contenu du programme

- Module 1 — Fondamentaux Social Media Marketing (algorithmes, usages, social listening)
- Module 2 — Stratégie de contenu social IA-first (production assistée, formats TikTok/Reels/LinkedIn, UGC)
- Module 3 — Social Selling (LinkedIn Sales Navigator, méthode des 4C, SSI)
- Module 4 — Publicité sociale & Social Commerce (Meta, TikTok, ciblage, live shopping, retargeting)
- Module 5 — Automation & No Code (Buffer, Metricool, Make/Zapier, chatbots)
- Module 6 — Analytics, ROI & Social Intelligence (KPIs, attribution, tableaux de bord)
- Module 7 — Projet final : audit complet d'une présence sociale + simulation de campagne budgétée

Évaluation et certification

QCM par module, travaux pratiques, puis pitch de restitution devant jury pour la certification.

CERTIFICAT — MARKETING DIGITAL

Marketing Automation & Growth Hacking

Objectif : concevoir et piloter une machine d'acquisition automatisée : tunnel AARRR, nurturing multicanal, expérimentation systématique, scaling piloté par la donnée. 35 heures encadrées.

Publics : responsables marketing, growth marketers, fondateurs de startups.

Contenu du programme

- Module 1 — Fondamentaux du Marketing Automation (cycle de vie client, écosystème d'outils)
- Module 2 — Fondamentaux du Growth Hacking (boucles de croissance, Pirate Metrics 2026)
- Module 3 — Acquisition & Activation automatisées (lead magnets, scoring comportemental)
- Module 4 — Lead nurturing & personnalisation à grande échelle (séquences multicanal)
- Module 5 — Growth hacking par l'automatisation no code (Make, Zapier, n8n)
- Module 6 — Expérimentation & tests systématiques (ICE/PIE, A/B testing)
- Module 7 — Rétention, parrainage & boucles virales (K-factor, win-back)
- Module 8 — Analytics, ROI & Scaling (LTV, churn, attribution, dashboards)
- Module 9 — Projet final : growth machine complète, modélisée et soutenue devant jury

Évaluation et certification

QCM + TP + session de coaching à chaque module ; projet final avec répétition de soutenance et défense devant jury.

CERTIFICAT — MARKETING & SALESTECH

No Code Marketing & SalesTech

Objectif : construire des systèmes marketing et commerciaux complets sans écrire de code : landing pages, CRM sur mesure, portails clients, applications mobiles, prospection automatisée.

Publics : marketeurs, commerciaux, entrepreneurs, profils en reconversion tech.

Contenu du programme

- Module 1 — Introduction au no code (panorama Bubble, Airtable, Make, Zapier)
- Module 2 — Landing pages & sites marketing (Webflow, Framer, conversion)
- Module 3 — Bases de données marketing (Airtable, modélisation leads/campagnes)
- Module 4 — CRM & SalesTech no code (pipeline de vente, relances automatisées)
- Module 5 — Automatisation des workflows (scénarios cross-outils, gestion d'erreurs)
- Module 6 — Portails clients & espaces sécurisés (authentification, données personnalisées)
- Module 7 — Applications mobiles sans code (Glide, FlutterFlow, publication)
- Module 8 — SalesTech avancé (scraping, enrichissement de leads, devis automatisés)
- Module 9 — Analytique & reporting (Looker Studio, tracking, alertes)
- Module 10 — Projet final : MVP marketing & sales opérationnel, documenté et pitché

Évaluation et certification

Évaluations par module et projet final : un mini-système opérationnel complet présenté avec argumentaire de valeur métier.

CERTIFICAT — MARKETING & IA

Content Marketing & Stratégie éditoriale IA

Objectif : bâtir une stratégie de contenu qui convertit, en combinant IA générative et valeur ajoutée humaine : SEO sémantique, production multi-format, personnalisation, conformité.

Publics : responsables contenu, journalistes en transition, community managers, indépendants.

Contenu du programme

- Module 1 — Fondamentaux du content marketing post-IA (parcours d'achat augmenté)
- Module 2 — Stratégie éditoriale augmentée par l'IA (personas, calendrier, gap analysis)
- Module 3 — Recherche de sujets & SEO sémantique (intentions, clusters, outils)
- Module 4 — Production assistée par IA (texte, image, vidéo, audio : ChatGPT, Claude, Midjourney, HeyGen)
- Module 5 — Human in the loop : révision & valeur ajoutée (limites de l'IA, workflow hybride)
- Module 6 — Formats avancés & distribution cross-canal (livres blancs, threads, newsletters)
- Module 7 — Personnalisation de contenu à l'échelle (variantes A/B automatisées)
- Module 8 — Mesure de performance & optimisation continue (KPIs, attribution)
- Module 9 — Workflows no code pour le contenu (veille, recyclage, boucles evergreen)
- Module 10 — Éthique, transparence & conformité (droit d'auteur, RGPD, anti-spam)
- Module 11 — Projet final : stratégie éditoriale 90 jours + 3 productions IA + pitch

Évaluation et certification

Audit de contenu, stratégie complète et productions réelles évaluées ; soutenance finale avec démonstration.

CERTIFICAT — RELATION CLIENT & DATA

CRM Social & E-CRM

Objectif : maîtriser la relation client omnicanale moderne : données first-party, Social CRM, personnalisation prédictive, portails self-care, conformité RGPD.

Publics : chargés de clientèle, responsables CRM, marketeurs, entrepreneurs.

Contenu du programme

- Module 1 — Fondamentaux du CRM & E-CRM 2026 (omnicanal, cookieless, data stratégique)
- Module 2 — Social CRM : la relation client sur les réseaux sociaux
- Module 3 — E-CRM : segmentation avancée (RFM, prédictif) & lifecycle marketing
- Module 4 — Outils CRM modernes & no code (HubSpot, Attio, CRM sur mesure)
- Module 5 — Centralisation des données clients (Single Customer View, dédoublonnage)
- Module 6 — Automatisation des parcours relationnels (workflows cross-canal)
- Module 7 — Portail client & self-care no code
- Module 8 — Social listening & social intelligence (détection de crise, veille concurrentielle)
- Module 9 — Personnalisation prédictive & IA (chatbots, scoring churn/LTV, Next Best Action)
- Module 10 — KPIs & pilotage (rétention, NPS, CLV, tableaux de bord)
- Module 11 — RGPD, conformité & éthique des données
- Module 12 — Projet final : architecture CRM + prototype no code + 3 parcours automatisés

Évaluation et certification

Projet final complet : audit, architecture, prototype fonctionnel et tableau de bord, soutenus devant jury.

CERTIFICAT — INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

ADAPT-IA — Adopter l'IA en entreprise

Objectif : permettre à une organisation ou un professionnel d'intégrer l'IA de façon utile, souveraine et conforme : du prompting aux agents, en passant par l'IA locale et le RAG sur documents internes.

Publics : dirigeants et équipes de TPE/PME (parcours A), futurs consultants IA (parcours B). Blended learning + coaching, 10 à 12 semaines.

Contenu du programme

- Module 0 — Cadrage & diagnostic du besoin
- Module 1 — Fondations & prompting
- Module 2 — IA locale & confidentialité (RGPD)
- Module 3 — RAG : l'IA qui répond sur vos documents
- Module 4 — Automatisation & agents
- Module 5 — Fine-tuning : quand et comment (spécialité)
- Module 6 — Conduite du changement & métier de consultant IA

Évaluation et certification

Diagnostic d'entrée, livrables d'application en entreprise à chaque module, évaluation finale sur cas réel.

CERTIFICAT — INGÉNIERIE PÉDAGOGIQUE

CEDLA — EdTech & Digital Learning, contexte africain

Objectif : former les professionnels capables de concevoir, déployer et piloter des dispositifs de formation digitale adaptés aux réalités africaines (bande passante, mobile-first, modèles économiques).

Publics : enseignants, responsables pédagogiques, chefs de projet formation, entrepreneurs EdTech.

Contenu du programme

- Bloc 1 — Fondamentaux EdTech & écosystème africain (cadre juridique, financement)
- Bloc 2 — Ingénierie pédagogique & sciences de l'apprentissage (ADDIE, scénarisation)
- Bloc 3 — Plateformes LMS : déploiement & administration (Moodle, SCORM/xAPI, hors-ligne)
- Bloc 4 — Production de contenus multimédia mobile-first (outils auteurs, vidéo, accessibilité)
- Bloc 5 — Gestion de projet digital learning (agile, qualité, conduite du changement)
- Bloc 6 — Data, évaluation & démarche qualité (learning analytics, Kirkpatrick, Qualiopi/ISO 21001)
- Bloc 7 — Posture professionnelle, éthique & entrepreneuriat (IA responsable, insertion)
- Bloc 8 — Capstone : projet fil rouge + mission terrain en école ou entreprise + mémoire et soutenance devant jury

Évaluation et certification

Quiz par bloc, mission terrain encadrée, mémoire professionnel et soutenance devant jury. Format long adossable à un semestre.

CERTIFICAT — RH & ORGANISATION

Knowledge Management pour les professionnels RH

Objectif : faire des RH les architectes du savoir de l'organisation : capitaliser les connaissances critiques avant qu'elles ne partent, réduire le coût de l'ignorance, et intégrer le Knowledge Management au cycle de vie du collaborateur (RH 4.0).

Publics : RRH, HR Business Partners, responsables formation, talent managers, responsables RSE/QVCT.
Format atelier, déployable en intra-entreprise.

Contenu du programme

- Partie 1 — Introduction au Knowledge Management (pyramide DIKW, connaissance explicite vs tacite, cycle SECI, le coût de l'ignorance)
- Partie 2 — Les RH au cœur du dispositif (KM et cycle de vie du collaborateur, marque employeur, posture de facilitateur, performance individuelle et collective)
- Partie 3 — Diagnostic : état des lieux de la connaissance (cartographie des connaissances, identification des sachants, matrice de criticité, freins culturels, plan d'action)
- Pédagogie active tout au long du parcours : études de cas ("Le cas Ginette"), World Café, murs de convictions, diagnostics flash et grilles d'auto-positionnement

Évaluation et certification

Exercices et ateliers évalués en continu ; livrable final : la cartographie des connaissances critiques et le plan d'action KM de sa propre organisation.

PARCOURS MÉTIER — ERP & CONSULTING

Consultant fonctionnel Odoo (junior)

Objectif : former des consultants opérationnels sur l'ERP le plus déployé en Afrique de l'Ouest : paramétrage des cycles commerciaux, logistiques, financiers (SYSCOHADA) et RH, avec la posture et la méthodologie du consultant.

Publics : jeunes diplômés (gestion, informatique, commerce), professionnels en reconversion vers le digital. Environ 30 heures de contenus encadrés + projet tutoré.

Contenu du programme

- Bloc 1 — Fondamentaux & vision 360° d'un ERP (cas d'école : Les Délices de Maimouna)
- Bloc 2 — Cycle commercial : CRM, Ventes & Projet (inclut la certification Odoo CRM)
- Bloc 3 — Logistique : Achats, Stock & Fabrication
- Bloc 4 — Finance & RH : comptabilité SYSCOHADA (Sénégal), paie, congés
- Bloc 5 — Studio & personnalisation low-code (champs, vues, automatisations, rapports)
- Bloc 6 — Posture & méthodologie consultant (ateliers de cadrage, cahier des charges, recette)
- Bloc 7 — Canal direct : Point de Vente, E-commerce & site web
- Bloc 8 — Marketing & Helpdesk
- Bloc final — Projet tutoré complet (cas Sénégal Distribution SA) + certification finale

Évaluation et certification

Travaux pratiques sur base réelle tout au long du parcours, projet tutoré de bout en bout et certification finale Consultant Fonctionnel Odoo Junior.

EN RESUME

Ce que TAAGG apporte

- **Un catalogue vivant** : neuf certificats professionnels couvrant le marketing digital, l'IA, la relation client, les RH, l'ingénierie pédagogique et le consulting ERP — mis à jour en continu.
- **Une méthode** : diagnostic d'entrée, pratique systématique, coaching humain, évaluation certifiante. Nos apprenants terminent, et terminent employables.
- **Une infrastructure complète** : plateforme e-learning et e-commerce en production, tunnel d'inscription et de paiement échelonné, CRM, tutorat et communauté d'apprenants.
- **Un réseau** : 25+ mentors experts en poste et 20+ entreprises partenaires, mobilisés dans les parcours et pour l'insertion des certifiés.

Nous serons heureux d'échanger sur ces programmes et d'explorer ce que nous pourrions construire ensemble.

Contact

Babacar LO — TAAGG sas

contact@taagg-gui.com — +221 33 816 21 21

LOT SIPRES 2 SUD-FOIRE, Dakar 12500 — www.taagg-gui.com