

RESEAUX SOCIAUX

COMMENT SE DEVELOPPER

Code produit : Res_Soc Version : v1

FINALITE DE LA FORMATION

Promouvoir une activité professionnelle, développer son activité et gérer sa relation client sur les réseaux sociaux

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Connaître l'usage des réseaux sociaux à des fins professionnelles et savoir les utiliser correctement pour gagner en visibilité

PUBLIC CONCERNE/EMPLOI VISE

Dirigeants de TPE-PME, personnes en charge de la communication dans l'entreprise, associations, indépendants ...

PREREQUIS

Aucun.

MODALITES

Durée : 14 heures / 2 jours

Type : Présentiel

Méthodes et moyens pédagogiques : Apports théoriques et pratiques, jeux de rôle, QCM, vidéo de présentation, support informatique

Validation des acquis : QCM, tour de table, observation

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation, certificat de réalisation

Profil de l'intervenant : Formateur spécialisé dans le domaine

PROGRAMME

- **Connaître et choisir les bons médias (Facebook, Twitter, Google business, LinkedIn, ...)**
 - Panorama rapide des principaux réseaux sociaux, des usages et des utilisateurs
 - Fonctionnalités spécifiques à chaque réseau
- **Définir son positionnement social media et identifier ses opportunités de communication**
 - Comprendre son marché : concurrents principaux, clients / cibles potentiels, etc.
 - Définir son ciblage
 - Repérer les opportunités de communication et de différenciation et définir son positionnement sur les réseaux sociaux
 - Définir ses mots clés, construire sa ligne éditoriale et son contenu
 - Définir ses objectifs de développement (de notoriété, de communauté ...)

Exercice : Identifier les opportunités de communication d'une TPE, en lien avec sa stratégie commerciale et de développement

- **Créer du contenu pertinent**
 - L'importance de l'image : créer des visuels et des infographies percutantes
 - Identifier les différents types de publications et créer du contenu varié
 - La vidéo reine des réseaux sociaux, la story dépasse la publication
 - Créer son image de marque entreprise sur les réseaux sociaux et adopter une stratégie de blogging et/ou de storytelling
 - Maîtriser le « call to action »
 - Rédaction de posts : adapter le message et la forme à la cible
 -

Exercice : Créer un visuel de publication sur Canva et créer une story sur Instagram

- **Organisation & planification**
 - Créer un planning de publication
 - Gagner du temps : préparer et programmer ses publications
 -

Exercice : Programmer une publication sur Hootsuite, réaliser un tableau de publication

- **Développer sa communauté et gagner de nouveaux prospects**
 - Développer et fidéliser sa communauté, créer du lien et renforcer son engagement : faire des publications « call to action » et installer du dialogue, des échanges (groupes, blogs, etc.)
 - Approche directe / prospection : comprendre les bonnes pratiques en fonction du réseau choisi : LinkedIn, Facebook, sites spécialisés, Instagram, twitter ...
 - Sponsoring / publicité : définir un budget de sponsoring, créer une campagne de sponsoring (Facebook, Instagram, LinkedIn premium ...)

Exercice : Sponsoriser un post sur Facebook et répondre à un avis négatif sur Google Business

LES + ASFO

Nos responsables pédagogiques et intervenants sont des experts reconnus dans leur métier.

Certification AFNOR selon le référentiel ISO 9001.