



Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux (21 H)

OBJECTIFS



Choisir les réseaux sociaux
adaptés à son activité



Produire des contenus
visuels, textuels et vidéos



Bâtir une communauté
engagée



Optimiser ses profils sur
les réseaux sociaux



Prendre en main les outils destinés
aux Community Manager



Constituer un planning
éditorial



Téléphone
06 80 52 30 50



Email
contact@entrepreneurdigital.eu



Site internet
entrepreneurdigital.eu

PUBLIC

Entrepreneurs et indépendants, créateurs et repreneurs d'entreprise, salariés dans le secteur du webmarketing, qui souhaitent trouver de nouveaux clients sur le web grâce à la communication digitale.

PRÉREQUIS

Disposer d'un ordinateur portable pour toute la durée de la formation. Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux.

ACCESSIBILITÉ

Les locaux situés 51 Rue Louis Delaunay, 66000 Perpignan sont accessibles aux personnes en situation de handicap.

PRISE EN CHARGE ET DÉLAIS D'INSCRIPTION

Entrepreneur Digital est certifié QUALIOPI. Votre OPCO, Pôle Emploi et votre compte formation (CPF) peuvent prendre en charge le coût de cette formation. Pour une prise en charge OPCO, demande 2 mois avant le début de la formation.

MOYENS TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

La formation est assurée par une formatrice certifiée et diplômée d'un master 2 dans le marketing digital. La formatrice met à disposition du stagiaire un support de cours, propose une mise en pratique ainsi qu'un test pour chaque module. La salle de formation est équipée d'une connexion internet, d'un écran LCD et d'un rétroprojecteur.

CERTIFICATEUR

Certification Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

Certification enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro 6372

Certificateur : Alternative Digitale. Date d'enregistrement : 19-07-2023

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Formation disponible en présentiel à Perpignan ou en distanciel (formation visio).

Possibilité d'effectuer la formation en individuel ou en collectif (groupe de 2 à 5 personnes maximum).

La formation intra-entreprise est également proposée par Entrepreneur Digital.

DURÉE

La durée totale de la formation est de 21h (sur 3 journées pleines ou 6 demi-journées).

MÉTHODES MOBILISÉES ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Un questionnaire est envoyé à chaque stagiaire en amont de la formation afin de connaître son niveau, ses attentes et ses besoins. Tout au long de la formation, des exercices, des quiz et des mises en situation sont mis en place pour évaluer le niveau de l'apprenant.

En fin de formation, un questionnaire est remis au stagiaire pour qu'il puisse évaluer la formation. Un second questionnaire de satisfaction est également envoyé à froid, trois mois après la fin de la formation.

La certification finale permet d'évaluer le stagiaire avec une partie QCM & pratique (1 h 30).

TARIFS

- Formation individuelle en distanciel (une personne, formation visio) : 1220 €
- Formation individuelle en présentiel (une personne à Perpignan) : 1470 €
- Formation en entreprise : tarif sur demande

Programme de formation mis à jour le 11/12/24

MODULE 1 : PANORAMA ET ÉTAT DES LIEUX DES RÉSEAUX SOCIAUX

DURÉE : 2 H 00

Objectif pédagogique : À l'issue de la formation, le stagiaire connaîtra les différents réseaux sociaux et leurs spécificités et sera capable de sélectionner ceux pertinents pour son entreprise

Objectifs opérationnels

- les spécificités et les tendances 2024 de chaque réseau social (Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok, Twitter...)

Certification (évaluation théorique, QCM & pratique)

MODULE 2 : DÉFINITION DES OBJECTIFS COMMERCIAUX ET MARKETING

DURÉE : 3 H 00

Objectif pédagogique : À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de définir des objectifs commerciaux et marketing dans le but de développer son activité commerciale grâce aux réseaux sociaux

Objectifs opérationnels

- définition de ses objectifs commerciaux à court, moyen et long terme
- mise en place d'une stratégie commerciale et marketing (cible, positionnement, valeurs...)

Exercice par la pratique : Mise en place d'une stratégie commerciale
+ certification (évaluation théorique, QCM & pratique)

MODULE 3 : CRÉER ET/OU OPTIMISER SES PROFILS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DURÉE : 4 H 00

Objectif pédagogique : À l'issue de la formation, le stagiaire connaîtra les différents éléments à ajouter sur son profil social média et sera capable de construire un profil engageant

Objectifs opérationnels

- création d'un profil optimisé et engageant (biographie, photo de profil, photo de couverture, liens...)

Exercice par la pratique : Optimiser son profil Facebook & Instagram

Évaluation des compétences théoriques : QCM

+ certification (évaluation théorique, QCM & pratique)

MODULE 4 : CONSTITUER UN PLANNING ÉDITORIAL

DURÉE : 4 H 00

Objectif pédagogique : À l'issue de la formation, le stagiaire connaîtra les différents éléments qui constituent un planning éditorial et sera en mesure de créer un planning cohérent adapté aux besoins de sa cible

Objectifs opérationnels

- définition des personas
- listing des besoins et problématiques du client idéal
- prise en compte du calendrier social media 2023
- classement des idées de contenus
- création d'un planning éditorial

Exercice par la pratique : Créer un planning éditorial

Évaluation des compétences théoriques : QCM

+ certification (évaluation théorique, QCM & pratique)

MODULE 5 : PRODUIRE DES CONTENUS POUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DURÉE : 4 H 00

Objectif pédagogique : À l'issue de la formation, le stagiaire connaîtra les contenus adaptés à chaque réseau social et sera capable de produire des contenus rédactionnels et visuels impactants

Objectifs opérationnels

- rédaction de contenus rédactionnels, visuels, et vidéos.
- définition du storytelling et des règles de la rédaction web
- réalisation de contenus visuels impactants (images, vidéos, infographies)
- choix des outils de création de contenu

Exercice par la pratique : Créer du contenu pour les réseaux sociaux

Évaluation des compétences théoriques : QCM

+ certification (évaluation théorique, QCM & pratique)

MODULE 6 : CRÉER UNE COMMUNAUTÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DURÉE : 2 H 00

Objectif pédagogique : À l'issue de la formation, le stagiaire connaîtra les différentes méthodes pour construire une communauté sur les réseaux sociaux sera capable de créer une routine d'engagement efficace

Objectifs opérationnels

- mise en place d'un listing de hashtags pertinents
- création d'une stratégie d'engagement : répondre aux commentaires, gérer les messages privés, animer les discussions, interagir avec de potentiels prospects

Exercice par la pratique : Créer une stratégie d'engagement

Évaluation des compétences théoriques : QCM

+ certification (évaluation théorique, QCM & pratique)

MODULE 7 : PRENDRE EN MAIN LES MEILLEURS OUTILS GRATUITS POUR LES COMMUNITY MANAGER

DURÉE : 2 H 00

Objectif pédagogique : À l'issue de la formation, le stagiaire maîtrisera les outils dédiés aux Community Manager et sera capable de les prendre en main

Objectifs opérationnels

- utilisation des outils et des logiciels dédiés aux Community Manager
- définition des indicateurs de performances
- optimisation de la stratégie social média en fonction des KPI

Exercice par la pratique : Prise en main de la Suite Business

Évaluation des compétences théoriques : QCM

+ certification (évaluation théorique, QCM & pratique)