

## REUSSIR EFFICACEMENT SA COMMUNICATION, VIA LES RESEAUX SOCIAUX (LinkedIn, Facebook, Instagram...)



### Promouvoir son offre :

C'est améliorer le référencement de votre entreprise, via les réseaux sociaux et saisir les nouvelles opportunités de notoriété ?

### Objectifs

- **Bâtir une stratégie commerciale via les réseaux sociaux professionnels**
- **Impliquer davantage vos salariés**
- **Améliorer l'image de sa société**
- **Promouvoir facilement et rapidement son offre, ses produits**
- **Créer une ligne éditoriale reflétant l'identité et les valeurs de votre société**

### Contenu

#### Promouvoir votre offre via les réseaux sociaux

##### 1 – INTRODUCTION : TOUR D'HORIZON DES DIFFERENTS RESEAUX SOCIAUX

- Traduire les termes spécifiques et choisir une ligne de conduite adéquate
- Identifier les réseaux sociaux les plus utilisés/ les plus adaptés pour sa clientèle
- Définir ses cibles et objectifs

##### 2 – CREATION DE VISUELS : OUTILS ET BONNES PRATIQUES

- Elaborer une frame pour ses publications
- Rendre sa communication attractive et développer des interactions sur le travail
- Mettre en valeur votre image de marque et votre notoriété. Mettre en évidence vos atouts !

##### 3- CREER UN TABLEAU DE BORD

- Consulter quotidiennement les avis
- Prendre en compte le temps nécessaire pour la communication digitale
- Créer un tableau de bord et identifier les indicateurs de performances

##### 4- ÉLABORER UN PLAN DE COMMUNICATION

- Cibler les thèmes et élaborer un calendrier de publication

##### 5- CREER UNE PUBLICATION (UN POST)

##### 6- SUIVRE LES INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Analyser la notoriété de son entreprise

Outil d'évaluation des acquis : *Alternance de démonstrations et d'exercice pratique*

# REUSSIR EFFICACEMENT SA COMMUNICATION, VIA LES RESEAUX SOCIAUX (LinkedIn, Facebook, Instagram...)

## Approche pédagogique & Evaluation

---

**Pédagogie active et inductive** : découverte, mise en situation, expérimentation, observation, élaboration et appropriation de compétences, transfert dans son activité professionnelle

- Outils visuels, paper board, Vidéoprojecteur
- Exercices pratiques.

### Evaluation

En amont :

- un questionnaire peut être réalisé pour définir les attentes des participants et les objectifs qu'ils souhaitent atteindre

Pendant la formation :

Exercices pratiques réalisés par l'apprenant : une trame pour la publication des posts à publier et des idées de publications

A la fin de la formation :

- évaluation sommative.

Au terme de la session :

- une évaluation à chaud pour le(s) apprenant(s)
- un entretien téléphonique à l'initiative du salarié 3 à 6 mois après la formation (ou une évaluation à froid pour le Manager (N+1) du/des stagiaire(s))

### Attestation de formation

### Prérequis

---

Avoir des connaissances de base informatique

### Intervenant

---

Consultant réseaux sociaux

### Public

---

Toute personne amenée à promouvoir l'offre de la société

**Effectif** : 8 stagiaires maxi

**Délai d'accès** : 3 semaines avant le démarrage de la formation

### Durée

2 jours (14h)

### Référence

RES-SOCIAUX- 001  
Présentiel ou distanciel  
(individuel – groupe)