



## PRÉPARER LE DÉCONFINEMENT, PASSE PAR UNE BONNE COMMUNICATION

4 et 9 Juin 2020 De 13h30 à 17h

**A DISTANCE !**

(Formation en partenariat avec l'ARFAB)

### OBJECTIFS

Promouvoir son entreprise sur le Net

- Créer un profil complet et attractif de mon entreprise sur Internet,
- Gérer son e-réputation et traiter les avis laissés par les clients
- Communiquer ses valeurs et son identité sur la page d'accueil du site internet de l'entreprise

### PRISE EN CHARGE

- **Formation intégralement prise en charge pour les SALARIÉS** des entreprises du BTP (dans la limite de votre budget défini par l'OPCO) **et pour les DIRIGEANTS non-salariés (TNS : Travailleurs Non-Salariés)** (des entreprises à jour de leur cotisation).

POUR VOUS INSCRIRE contactez **Aurélien CLAMENS : 06 38 49 91 52**

**DEMANDE DE RECONTACT** à retourner par mail : [aurelie.clamens@capeb56.fr](mailto:aurelie.clamens@capeb56.fr)

- ☐ Je souhaite m'inscrire à la formation « **VENDRE SON ENTREPRISE PAR INTERNET** », du 4 et 9 juin 2020 de 13h30 à 17h en visio (à distance d'où vous voulez).

**ENTREPRISE :** .....

**ADRESSE :** .....

**CP :** ..... **Ville :** .....

**Tél :** ..... **Mail :** .....

### Stagiaire(s)

| Nom   | Prénom | Date de naissance | Statut (salarié ou gérant non salarié) |
|-------|--------|-------------------|--|
| ..... | .....  | .....             | .....                                  |
| ..... | .....  | .....             | .....                                  |

Cachet et signature du chef d'entreprise

**NOUS SOMMES LA POUR QUE VOUS VOUS  
CONCENTRIEZ SUR L'ESSENTIEL, VOTRE MÉTIER**

14, BD DES ÎLES - CS 42087 - 56003 VANNES CEDEX  
02 97 63 05 63 - [capeb56@capeb56.fr](mailto:capeb56@capeb56.fr) - [www.capeb.fr/morbihan](http://www.capeb.fr/morbihan)



## Promouvoir son entreprise sur le Net

### ENJEUX

Faire des supports numériques des outils de communication et de conquête de clients

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Créer un profil complet et attractif sur Google My Business
- Gérer son e-réputation et traiter les avis laissés par les clients
- Communiquer ses valeurs et son identité sur la page d'accueil du site internet de l'entreprise

### PUBLIC

Responsables d'entreprises du bâtiment.  
Gestionnaires et responsables de la communication

### PRE-REQUIS

Aucun

### METHODES

- ☐ Apports du formateur
- ☐ Pédagogie active et positive
- ☐ Échanges entre stagiaires
- ☐ Analyses de sites internet existants
- ☐ Formation réalisée à distance

### ANIMATION

Formateur salarié Arfab Bretagne spécialisé dans la communication et l'informatique en artisanat du bâtiment

PROGRAMME : 1 jour (7 heures) en 2 séances de 3h30 en visio-conférence interactive en présence du formateur

- **Comprendre le poids du numérique dans les interactions avec les clients.**
  - Les chiffres clé d'internet en France
  - Comment les clients recherchent leur artisan ?
  - De quelle manière internet est le complément aux recommandations du bouche à oreille ?
- **Utiliser efficacement Google My Business**
  - Quel est le poids de Google dans les moteurs de recherche ?
  - Quelles informations et quelle image peuvent être transmises aux clients à travers Google My Business ?
  - Quelles informations utiles pouvez-vous collecter à partir de Google My Business ?
- **Mettre en œuvre un traitement des avis clients**
  - Comment gérer les avis clients qu'ils soient positifs, négatifs ou...factices
  - Comment créer rapidement des questionnaires de satisfaction clients en ligne
- **Définir l'ADN de son entreprise : ses valeurs, sa culture, ses spécificités**
  - Comment rendre son entreprise unique aux yeux des clients sur internet ?
  - Comment construire un pitch à son image et en faire une vitrine sur votre site internet
  - Comment vendre le « qui sommes-nous ? »
- **Maîtriser l'image de son entreprise sur les réseaux sociaux**
  - Comment communiquer l'image de son entreprise sur Facebook, Instagram...
- **Utiliser le numérique pour sa communication interne**
  - Comment mettre en œuvre des calendriers partagés avec ses équipes

### SUIVI

Déclaration individuelle d'assiduité signée par le stagiaire et attestation de formation. Fiche d'évaluation de la formation renseignée par chaque stagiaire.

Un support est remis aux stagiaires à l'issue de la formation contenant les points essentiels.

**PROCHAINES SESSIONS :**  
De 13h30 à 17h les 04 et 09/06/20  
**EN VISIO CONFERENCE**  
Prix : 210€