

FORMATION CERTIFIANTE

UTILISER LES **RÉSEAUX SOCIAUX** POUR DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ COMMERCIALE

Vous souhaiteriez mieux maîtriser et comprendre les réseaux sociaux ? Savoir comment fonctionnent **Facebook, LinkedIn, Instagram, Google My Business...** ? Quelles sont leurs caractéristiques ? Comment les utiliser pour booster la visibilité de votre entreprise ? Comment communiquer sur vos prestations, vos réalisations, produits ou services ? Mais aussi comment publier et quoi, comment et quand ?

Cette formation vous permettra de cibler les bons réseaux sociaux et de maîtriser les outils et les techniques pour créer des publications engageantes et développer votre activité commerciale.

Durée : 30h

PRESENTIEL - GROUPE

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

- > Définir les objectifs commerciaux à atteindre
- > Construire une stratégie social media
- > Planifier et gérer des publications
- > Créer des pages entreprise
- > Concevoir des contenus rédactionnels et visuels
- > Analyser la performance des publications

Public : dirigeants, professionnels indépendants, chefs d'entreprise (TPE/PME), artisans et leurs collaborateurs devant acquérir des compétences complémentaires afin de développer leur activité commerciale avec les réseaux sociaux.

Personnes en recherche d'emploi ou en projet de reconversion professionnelle souhaitant maîtriser l'utilisation des réseaux sociaux pour faire connaître et lancer leur activité commerciale.

Pré requis :

- > Entretien préalable obligatoire pour identifier les besoins.
- > Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelle les compétences acquises.
- > Le candidat devra présenter des bases de connaissances numériques.
- > Disposer d'un ordinateur portable (prêt possible).

> Disposer d'un téléphone portable.

Certification :

Cette formation prépare à la certification **"Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux"** : enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro [RS6372](#) par l'organisme certificateur [ALTERNATIVE DIGITALE](#)

La certification délivre une attestation de compétences professionnelles enregistrée au répertoire spécifique (RS).

PROGRAMME DE LA FORMATION

DÉFINIR VOS OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Positionner son offre et ses prestations sur le marché
- Identifier les objectifs commerciaux (SMART) : fidélisation de clients, acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété...
- Définir ses cibles commerciales (clients, prospects)
- Identifier les besoins et attentes de ses cibles pour adapter ses contenus
- Utiliser l'IA (ChatGPT) pour analyser les tendances et rechercher des informations

CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE SOCIAL MEDIA

- Comprendre le marketing digital et les réseaux sociaux
- Evaluer la réputation digitale de l'entreprise sur son marché
- Panorama des principaux réseaux sociaux : Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, LinkedIn, TikTok, Google My Business
- Comparer les réseaux sociaux : accessibilité (mobile/ordinateur), analyse des avantages, des inconvénients et des contraintes de chaque réseau
- E-réputation : pourquoi bâtir une communauté sur les réseaux sociaux ?
- Identifier les bons réseaux en fonction des cibles identifiées pour développer son activité commerciale

PLANIFIER ET GÉRER DES PUBLICATIONS

- Fixer une ligne éditoriale
- Définir le « ton » des messages de communication
- Utiliser la méthode AIDA
- Définir un rythme de publication : quelle fréquence pour ses posts
- Publier au bon moment pour capter ses cibles
- Élaborer un calendrier éditorial réaliste
- Maîtriser la planification et la publication de contenus sur les réseaux sociaux.
- Hootsuite, buffer, Business suite... : utiliser des outils dédiés pour optimiser la gestion de ses publications
- Allouer les ressources : temps et budget
- La publicité sur Facebook et Instagram

APPLAUSE FORMATION – Chantal Monchietti EI – 149, rue de l'Etang de l'Or, Carnon Plage – 34130 Mauguio

Tél. : 06 20 30 12 55 – E-mail : applauseformation@gmail.com - SIREN : 802458687

NDA : 76341066234 qui ne vaut pas agrément de l'Etat

Centre de Formation certifié QUALIOPF pour ses actions de Formation

11/2023

CONCEVOIR DES CONTENUS RÉDACTIONNELS ET VISUELS

- Les types de publications sur les réseaux : posts, audios, live, articles, infographies, vidéos...
- Concevoir des vidéos promotionnelles
 - Respecter le principe : une vidéo/une idée
 - Déterminer le message et son storytelling
 - Choisir le bon format
 - Insérer des sous-titres
 - Les solutions d'édition de vidéo : Cap Cut, iMovie, Adobe Première Pro
- Concevoir des visuels avec Canva
 - Les bases de design et de la création graphique
 - Créer des stories et des posts avec Canva
- Adapter la forme de ses messages aux singularités du media social : stories, hashtag, thread, reels, carrousel...
- Maîtriser les règles de rédaction (titres, châpos, accroches, sous-titres...)
- Garder le ton défini dans sa stratégie commerciale
- Choisir et placer des liens externes ou internes dans les contenus
- Utilisation de l'IA (ChatGPT) pour automatiser la rédaction de contenu
- Les hastags et tags professionnels
- Adopter les bonnes pratiques pour valoriser ses contenus : partage, images, fréquence...

CRÉER DES PAGES ENTREPRISE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

FACEBOOK : créer et animer un compte professionnel

- Créer et paramétrer sa page entreprise sur Facebook.
- Définir des KPI pour matérialiser ses objectifs
- Personnaliser sa page : couverture
- Créer de l'interactivité (boutons, commentaires)
- Choisir les bonnes thématiques
- Se démarquer avec les lives
- Créer des story
- Publier en fonction de sa cible
- Intégrer des groupes
- Relier les différents réseaux entre eux : les outils pratiques

INSTAGRAM : créer et animer un compte professionnel

- Créer et paramétrer sa page entreprise
- Poser une stratégie éditoriale
- Choisir des thématiques et des types de contenu
- Sélectionner des hashtags
- Définir des KPI pour matérialiser ses objectifs
- Le rôle du feed
- Les types de publications sur Instagram : une image, carrousel, vidéo, story, diffusion en direct (live), les hashtags

- Créer un fil harmonieux : pourquoi ? La place de l'esthétisme, des images sur Instagram.
- Fidéliser sa communauté avec des stories et des stories à la Une : utilités, outils spécifiques, astuces
- Ecrire une légende attractive
- Optimiser ses publications : heures, fréquence, programmation
- Follow et unfollow : valoriser les autres
- Accroître le nombre d'abonnés de votre compte Instagram
- Booster une publication Instagram
- Analyser les statistiques de votre compte Instagram

LINKEDIN : créer et animer un compte professionnel

- Créer et paramétrer sa page entreprise sur LinkedIn
- La photo de profil / la couverture
- Définir une ligne éditoriale
- Définir des KPI pour matérialiser ses objectifs
- Bien utiliser les hashtags
- Développer son carnet d'adresse
- Publier et programmer des publications
- Les méthodes pour gagner des abonnés : raconter des histoires, devenez une référence
- Exploiter le potentiel des groupes de discussions

TWITTER : créer et animer un compte professionnel

- Connaître les principales fonctionnalités, les règles d'or et les bons usages de Twitter.
- Définir ses KPI : ROI, ROE, ROA.
- La composition d'un tweet : format, symboles, raccourcis...
- Le vocabulaire : followers, hashtags...
- Optimiser la diffusion de ses tweets.
- Rechercher des profils utiles ou influents.
- Optimiser la gestion de son compte Twitter.
- Augmenter la visibilité de ses tweets : tweets sponsorisés...
- Assurer une veille commerciale efficace grâce à Twitter

YOU TUBE : créer et animer un compte professionnel

- Comprendre le fonctionnement du réseau
- Maîtriser les principales fonctions de YouTube
- Intégrer une stratégie en fonction de votre offre commerciale et de ses cibles
- Analyser les mots-clés pour améliorer le trafic
- Lancer une vidéo
- Enregistrer une vidéo
- Archiver sa vidéo

GOOGLE MY BUSINESS : créer et animer une page entreprise

- S'enregistrer et créer son profil
- Renseigner les éléments d'un compte
- Connaître les différents types de publications possibles : produit, événement...
- Rédiger un post : consignes et erreurs
- Utiliser les avis
- Animer son compte GMB : conseils et astuces
- Utiliser son compte pour booster son SEO
- Définir des KPI pour matérialiser ses objectifs

ANALYSER LA PERFORMANCE DE SES PUBLICATIONS

- Pourquoi mesurer sa performance sur les réseaux sociaux ?
- Choisir ses outils de mesure
- Analyser les résultats des indicateurs mis en place sur chaque réseau social
- Apporter des réponses adaptées aux différents commentaires reçus
- Construire un tableau de bord pour suivre ses performances
- Mesurer et maîtriser sa e-reputation
- Booster ses KPI : conseils et astuces

Méthodes mobilisées :

- > Pédagogie active et participative alternant exposés, exemples concrets, mises en situation et exercices.
- > Supports de cours.
- > Formatrice ou formateur, experts en stratégie digitale et réseaux sociaux, ayant à minima plus de 10 ans d'expérience dans la communication stratégique et le marketing.

Modalités d'évaluation :

- > Avant la formation : passage d'un test de connaissances numériques.
- > Pendant la formation : ateliers pratiques en situation réelle
- > Fin de formation : évaluation de la satisfaction à chaud + passage obligatoire de la certification. La certification est obtenue si le candidat obtient plus de 500 points.

Rythme de la formation :

- > 28h, soit 4 journées de 7h00 en présentiel organisées sur 2 à 3 semaines + 2h pour le passage de la certification à distance*.

Tarifs pour les adhérents de la CAPEB du Gard et financement :

En présentiel : 1790 €* (au lieu de 1890 €)

- > Formation de 30h
- > inclus 2h pour le passage de la certification à distance post formation*
- Groupe (de 4 à 8 stagiaires)

**Les prix s'entendent nets de taxes*



Cette formation est éligible aux financements publics CPF, OPCO, FAFCEA, CONSTRUCTYS, AGEFICE, Pôle emploi ..., veuillez nous contacter pour trouver votre solution de prise en charge.

**Nets de taxes.*

**Le tarif inclus le passage de la certification "Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux" : enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro RS6372 par l'organisme certificateur ALTERNATIVE DIGITALE*

Si vous ne financez pas cette formation avec votre budget CPF, le passage de la certification n'est pas obligatoire.

- > Formation intra-entreprise et formation individuelle : tarif sur devis après évaluation des besoins.

Modalités d'accès :

- > Inscription par téléphone ou par mail : applauseformation@gmail.com – 06 20 30 12 55

Délais d'accès :

APPLAUSE FORMATION – Chantal Monchietti EI – 149, rue de l'Etang de l'Or, Carnon Plage – 34130 Mauguio

Tél. : 06 20 30 12 55 – E-mail : applauseformation@gmail.com - SIREN : 802458687

NDA : 76341066234 qui ne vaut pas agrément de l'Etat

Centre de Formation certifié QUALIOPF pour ses actions de Formation

11/2023

> 2 jours avant le début de la formation si financement personnel ou de 5 à 15 jours si demande de prise en charge, 15 jours si financement CPF.

Accessibilité : pour toute personne en situation de handicap, merci de contacter au préalable la référente, Chantal Monchietti, au 06 20 30 12 55.

CONTACT :

APPLAUSE Formation

Chantal Monchietti | Tél. : 06 20 30 12 55 | E-mail : applauseformation@gmail.com