

PROGRAMME DE FORMATION

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Parcours certifiant

Objectifs professionnels :

valider et faire monter en compétences complémentaires à votre métier principal afin de développer votre activité commerciale par les réseaux sociaux.

Objectifs pédagogiques :

- définir vos objectifs commerciaux à atteindre
- définir votre stratégie de communication digitale
- créer vos profils et pages sur les réseaux et lancer votre présence digitale
- Créer des pages entreprise
- planifier vos publications
- créer des contenus rédactionnels percutants et efficaces
- utiliser la vidéo pour booster les interactions
- analyser la performance de votre communication digitale

Résultats attendus de la formation :

. Être capable de connaître les réseaux sociaux actuels, de choisir où porter ses efforts, de rédiger des publications engageantes et mettre en place des campagnes payantes

. Être capable de créer et administrer vos profils, pages et groupes sur Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, Youtube etc...

Vous pourrez optimiser vos campagnes publicitaires d'acquisition via les bons outils comme Facebook Ads... vous saurez planifier vos publications de contenu de qualité pour animer votre communauté de prospects, clients et contacts.

. Choisir le bon réseau en fonction de l'usage attendu et pas en suivant les modes

. Trouver votre différence et en faire une force, définir votre « plume »

. Présenter votre activité, vos points forts, votre histoire pour vous différencier

. Pouvoir préparer – tourner – monter – diffuser une vidéo de façon professionnelle

Public visé :

dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Prérequis :

• Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

• Présenter des connaissances en utilisation des outils numériques.

Afin de vérifier votre niveau de connaissance un test sera réalisé lors de votre inscription.

Dates:

A la demande

Participants :

Formation individuelle uniquement

Accessibilité pour les personnes en situation de handicap

Les formations à distance sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Si le handicap rend les manipulations souris / clavier difficiles, les temps d'évaluation seront majorés.

Pour plus d'informations: Marie José BOU mariejose.bou@presencepme.com

35 heures

A distance

+ parcours e-learning

+ tutorat à distance

+ classe virtuelle

1 980€

Certification incluse

Eligible CPF – OPCO

France Travail

Programme détaillé de la formation :

Chapitre 1 - définir vos objectifs commerciaux à atteindre

Acquisition de prospects
Présentation d'une nouvelle offre
Développement de la notoriété
Création de l'image de marque
Connaissance du profil de ses clients & prospects
Faire cadrer sa stratégie de développement aux caractéristiques clients

Chapitre 2 - définir votre stratégie de communication digitale

Connaitre les réseaux actuels
Comparer les réseaux pour choisir les plus efficaces par rapport à sa cible
Connaitre les spécificités techniques selon l'utilisation d'ordinateurs, tablettes ou smartphones
Etudier la concurrence sur les réseaux sociaux

Chapitre 3 - créer vos profils sur les réseaux et lancer votre présence digitale

Créer les profils professionnels sur les réseaux
Mettre en place l'identité visuelle, photo de profil, photo de couverture
Définir la bio de présentation
Définir la ligne éditoriale

Chapitre 4 - planifier vos publications

Connaitre les rythmes conseillés selon les réseaux choisis
Planifier en choisissant les jours et heures selon les types de publications
Créer un planning de travail pour respecter le rythme choisi
Utiliser des outils de planification

Chapitre 5 - créer des contenus rédactionnels percutants et efficaces

Rédiger des publications visuelles et faciles à lire
Savoir mettre en page un message : promesse, argumentaire, appel à action
Utiliser les emoticones et les polices de caractères pour rendre le texte visuel et percutant
Concevoir des visuels avec Canva
Choisir et mesurer les hashtags et tags

Chapitre 6 - utiliser la vidéo pour booster les interactions

Concevoir des visuels animés avec Canva
Utiliser son smartphone comme caméra
Préparer sa vidéo
Réaliser le tournage
Effectuer le montage
Faire la diffusion sur les plateformes

Chapitre 7 - analyser la performance de votre communication digitale

Choisir les outils de mesure
Analyser les résultats des indicateurs mis en place
Construire un tableau de bord
Mesurer et maîtriser sa e-reputation
Booster la visibilité : conseils et astuces

Durée globale estimée :

35 heures comprennent :

- Forfait 6h : en autonomie distancielle sur plateforme e-learning avec accompagnement asynchrone (échange mails ou téléphone ou visio)
- Forfait 14h : 7 classes virtuelles – en accompagnement et formation synchrone (visioconférence)
- 10h : travail personnel demandé
- 3 heures : mise en pratique en situation de travail sur VOS pages et profils
- 2 heures : Evaluation initiale – évaluation finale – audit travail fourni

Sanction de la formation :

En application de l'article L. 6313-7 du Code du travail, une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Pour les formations certifiantes dans le cadre du CPF, la certification est inscrite au Répertoire Spécifique des Certifications et Habilitation, délivré à Alternative Digitale sous le numéro **RS6372**

Compétences attestées

Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque ...),

Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile,

Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés,

Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis,

Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux,

Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle,

Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place,

Modalités d'évaluation :

Exercices pratiques en ligne sur le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux.

Exercices pratiques en ligne sur les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché.

Exercices pratiques en ligne sur la création de compte entreprise.

Exercices pratiques en ligne sur la publication de contenus sur les réseaux sociaux

Exercices pratiques en ligne sur l'élaboration de contenus à destination des réseaux sociaux.

Exercices pratiques en ligne sur la conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux.

Exercices pratiques en ligne sur le suivi d'une stratégie de développement commerciale d'une activité par l'utilisation des réseaux sociaux.

Evaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

Suivi de l'exécution :

Pour les formations à distance : dans certains cas les feuilles de présence par signature électronique par le stagiaire et le ou les formateurs et par demi-journée de formation, certificat de réalisation ou justificatif de connexion (dans le cas du parcours e-learning).

Les solutions de financement

Financer cette formation par le CPF - inscrite au Répertoire Spécifique des Certifications et Habilitation, délivrée à Alternative Digitale sous le numéro RS6372 Plus d'informations sur <http://www.moncompteformation.gouv.fr>

OPCO et financement de la formation

Les opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA) travaillent avec IVD formation. Leurs missions évoluent depuis janvier 2019 grâce à la loi "Avenir professionnel". Toutefois, plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

Pour plus d'information, nous vous accompagnons dans le choix de vos formations et la gestion