

Objectif pédagogique :

- Être percutant et créatif sur les réseaux sociaux
- Mettre en place des outils pour attirer de nouveaux clients
- Créer des publications percutantes

Compétences visées :

- Savoir animer ses réseaux sociaux

Publics concernés :

- Chef d'entreprise, Manager
- Chargé de communication

Prérequis :

- Connaître et utiliser les réseaux sociaux
- ou avoir suivi la formation « Essentiel des réseaux sociaux pour un usage professionnel »

Déroulement de la formation :

- Alternance de pratique et de théorie dans le cadre de l'apprentissage
- 1 journée

Intervenant :

Claire DUBUS fonde et dirige Com'Claire créations depuis 2018, après 11 ans comme Responsable marketing et communication auprès d'un fournisseur de la grande distribution.

En contact avec des dirigeants d'entreprise, elle les accompagne dans leur communication et s'oriente dans la formation pour leur permettre de devenir autonome.

Budget et informations :

Le tarif : 800 € HT la journée / frais pédagogique compris

Durée : 7h (9h / 17h) / 1 journée

Lieu : 2bis voie la Cardon – 91120 PALAISEAU

Programme de la journée :

1. Le Web Marketing (matin)
 - Présentation du webmarketing
 - Identifié à quoi cela correspond
2. Les Médias Sociaux (matin)
 - a. Réseaux sociaux pour les entreprises : tour d'horizon des médias existants et des nouveaux comportements d'achat
 - b. Définir une stratégie : élaborer une stratégie, déterminer sa cible (mise en situation)
 - c. Construire son /ses persona (outils et mise en situation)
3. Atelier : construire son persona
4. Les Réseaux Sociaux (matin)
 - a. Bien utiliser les Réseaux Sociaux et comment
 - b. Choisir sa / ses plateformes : avantages et inconvénients de chaque et comment y adapter sa communication
5. Quizz
6. Focus Facebook (après-midi)
 - a. Comprendre le fonctionnement et l'algorithme
 - b. Appliquer sa stratégie en fonction de sa cible et persona déterminer
 - c. Astuces et bons réflexes (outils)
7. Atelier : Création de publications
8. Focus Instagram (après-midi)
 - a. Comprendre le fonctionnement
 - b. Appliquer sa stratégie en fonction de sa cible et persona déterminer
 - c. Astuces et bons réflexes (outils)
9. Focus LinkedIn (après-midi)
 - a. Comprendre le fonctionnement
 - b. Appliquer sa stratégie en fonction de sa cible et personae déterminer
 - c. Astuces et bons réflexes (outils)
10. Les outils pratiques (après-midi)
11. Clôture (après-midi)