

PILOTER SA STRATÉGIE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Objectifs Professionnels / Compétences visées

À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Expliquer les enjeux de la prise de parole sur les réseaux sociaux
- Expliquer les bonnes pratiques clés de LinkedIn, Instagram ou Facebook
- Choisir le bon réseau selon l'objectif et la cible de son contenu
- Enrichir et personnaliser les thématiques de contenus selon les grandes typologies étudiées
- Mettre en forme les contenus selon les codes de LinkedIn, Instagram ou Facebook
- Modérer les échanges de façon pertinente
- Suivre les statistiques clés pour mesurer l'atteinte de ses objectifs

Public concerné	Durée à titre indicatif
Les personnes supervisant la stratégie sur les réseaux sociaux, les chargés de communication ou marketing mettant en application la stratégie de contenu sur les réseaux sociaux	2 jours soit 14 heures
Effectif : Groupe de 1 à 6 personnes maximum En individuel	Prérequis : Aucun
Lieu Dans vos locaux : Les conditions d'accueil de la formation seront validées en amont (salle, règlement intérieur) A distance en classe virtuelle En nos locaux	Tarif du stage Coûts pédagogiques en intra : Dans nos locaux ou en distanciel : 900 € HT /jour pour le groupe. Dans vos locaux Sur site ou en individuel : nous consulter.
Nature de la sanction visée Attestation de formation	Modalités pédagogiques En présentiel ou en distanciel

Accessibilité aux personnes handicapées

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Notre référent Handicap est à votre écoute : Chantal BOISSIER c.boissier@agoravita.com Tel : 05 62 48 03 06

Avantage Suivi + :

Après toutes nos formations, en cas de difficulté rencontrée par un stagiaire sur son poste de travail, notre formateur (-trice) assurera gratuitement un suivi par mail durant 3 mois après votre participation. Vous pourrez formuler toute demande à l'adresse mail suivante : formation@agoravita.com

PILOTER SA STRATÉGIE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Comprendre les enjeux du Community Management

- La place du Social Média dans le webmarketing
- Panorama des réseaux sociaux
- Algorithmes et attentes des internautes
- La fonction du Community manager

Identifier les enjeux spécifiques de Facebook, Instagram & LinkedIn

- Focus Facebook : potentiel, fonctionnalités clés et bonnes pratiques sur le réseau
- Focus Instagram : potentiel, fonctionnalités clés et bonnes pratiques sur le réseau
- Focus LinkedIn : potentiel, fonctionnalités clés et bonnes pratiques sur le réseau
- Vérification du paramétrage de ses pages Facebook et LinkedIn et de son compte Instagram

Concevoir une ligne éditoriale pour vos réseaux sociaux

- Définition des cibles et des objectifs pour Facebook, Instagram & LinkedIn
- Déclinaison de l'identité de l'entreprise pour Facebook, Instagram & LinkedIn
- Présentation des grandes typologies de contenus pour Facebook, Instagram & LinkedIn
- Identification des thématiques de l'entreprise mobilisable sur Facebook, Instagram & LinkedIn

Mettre en application sa ligne éditoriale au travers d'une animation

- Création d'un planning d'animation pour Facebook, Instagram & LinkedIn
- Déployer son animation au bon moment
- S'organiser pour être efficace dans l'animation

Modérer et répondre sur les réseaux sociaux

- Rappel de la définition de l'e-réputation et de son coût
- Savoir identifier la catégorie de son interlocuteur
- Organiser la modération
- Rédiger la bonne réponse
- Gérer les situations de crise (badbuzz)

Faire le bilan de ses performances

- Comprendre les statistiques clés de Facebook, Instagram & LinkedIn
- Déterminer les bons indicateurs de performance pour son animation

Aller plus loin dans la démarche de community management

- Les leviers d'accélération du Community management
- Focus LinkedIn sur le potentiel d'un programme ambassadeurs

Modalités d'accès aux formations

Nous nous engageons à répondre à vos demandes d'informations sous 48h ouvrées soit par contact téléphonique soit par mail. Nous vous proposerons des dates en fonction de vos disponibilités et de celles de notre formateur.

De votre côté, pour garantir une entrée en formation à la date fixée, vous devrez vous assurer de nous faire parvenir le devis signé minimum 10 jours avant la date fixée.

En cas de financement de la formation par votre OPCO, un accord de prise en charge vous sera demandé avant la date de la formation ; Assurez-vous des délais de traitement de vos demandes auprès de votre OPCO.

Méthodes pédagogiques

Les méthodes expositives et actives sont privilégiées. Les cas concrets et exercices pratiques permettent à l'apprenant de travailler sur des sujets d'actualités et adapter aux réalités terrain du monde professionnel, directement applicables sur son poste de travail et calibrés à difficultés progressives. Interactivité forte avec le formateur.

Modalités de suivi et d'évaluations des acquis

- **Assiduité des stagiaires**

En présentiel : La présence des stagiaires est attestée par signature par demi-journée et contresignée par le formateur,

En distanciel : Les rapports de connexion à distance sont notés dans une attestation d'assiduité.

- **Evaluation des acquis :**

Avant la formation : Quizz en ligne et/ou contact téléphonique

En cours de formation : Evaluation des acquis en cours de formation sous forme d'exercices pratiques

En fin de formation : Evaluation sous forme de Quiz de bilan.

- **Evaluation de satisfaction**

En fin de formation : Un tour de table pour permettre à chacun de s'exprimer. Un questionnaire de satisfaction de chaque stagiaire est réalisé en ligne. Le formateur complète également une évaluation de la formation qu'il a dispensée.

A 2 mois ou après application en entreprise : Un questionnaire de satisfaction à froid sera adressé au stagiaire.

Moyens humains / Encadrement

Cette formation est animée par une consultante/formatrice, avec une expérience de 8 ans en tant que formatrice en Marketing Digital.

Responsable pédagogique : Laurence SIEZENIS l.siezenis@agoravita.com

Pour les cours à distance en classe virtuelle, l'assistance technique est joignable au 0 801 23 72 12.

Moyens pédagogiques/Techniques

En présentiel :

- ✓ Ordinateurs avec un accès internet
- ✓ Vidéo projecteur
- ✓ Tableau Blanc ou Paper-Board

A distance

- ✓ Avoir un ordinateur avec micro intégré
- ✓ Posséder une webcam est un plus pour l'interactivité avec le formateur.

Nous utilisons Microsoft Teams.

Les informations pour se connecter à la formation seront transmises par mail avec la convocation TEAMS.

Prérequis techniques

- Avoir une page entreprise LinkedIn, un profil LinkedIn et en avoir les accès,
- Avoir une page Facebook, un profil Facebook et en avoir les accès,
- Avoir un compte Instagram et en avoir les accès,
- Avoir les accès des boîtes mails de gestion des comptes réseaux sociaux.

Support de cours

Remise d'un support de cours au format ppt à chaque participant.