Le 07 mai 2024
MOD_2020132

Formation TÊTE DE RÉSEAU I SOCIAL MEDIA : La stratégie Social Média de votre enseigne sur les réseaux sociaux

Durée : 14 heures

Programme de la formation

Public visé

Formation à destination des collaborateurs de votre tête de réseaux :
Responsables marketing, communication, Webmarketing, Chef de projets digital, mais aussi community managers.
Plus généralement les professionnels souhaitant booster leur pages entreprises

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement réseaux sociaux et de leurs régies pour votre enseigne
- Mettre en place et gérer efficacement votre stratégie marketing sur les réseaux sociaux pour votre enseigne
- Mettre en ligne vos propres campagnes et analyser ses performances

A l'issue de cette formation vous serez en mesure de définir votre stratégie Social Média, d'animer et développer votre communauté, de publier des contenus engageants et de mesurer les performances de vos publications.

Description / Contenu

Community Management : animer votre communauté

- Les réseaux sociaux : entre Owned et Earned Média
- Enjeux et environnement social sur un marché BtoB et BtoC : Facebook / Instagram / LinkedIn / Pinterest / Twitter / YouTube
- Établir une Charte de modération des réseaux sociaux et favoriser l'engagement des collaborateurs

- Les bonnes pratiques à titre individuel
- Booster la visibilité des pages « entreprise »
- Maîtriser et paramétrer les leviers de performance

Social Ads : la publicité sur les réseaux sociaux

- Comparaison avec Google Ads
- Création et optimisation des comptes publicitaires
- Les principales plateformes : Facebook Ads (inclut Messenger et Marketplace) / LinkedIn Ads / Instagram Ads / Twitter Ads / Pinterest Ads... > Focus sur les boosts de publication
- Définir les objectifs : recrutement de fans / interaction / vus de vidéo / génération de trafic / e-commerce / notoriété...
- Gestion e-réputation et avis
- Audience et ciblage pour Favoriser les interactions
- Adapter un visuel aux contraintes de chaque plateforme
- TD : Créer une campagne sur toute les régies
- Reporting statistique et optimisation des performances
- Plan d'investissement et gestion du budget

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Mettre en place et gérer efficacement votre stratégie marketing sur les réseaux sociaux pour votre enseigne
- Mettre en ligne vos propres campagnes et analyser ses performances
- Comprendre le fonctionnement réseaux sociaux et de leurs régies pour votre enseigne

Modalités pédagogiques

- Formation Marketing Digital pour réseaux et franchises avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)

- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)