

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Définir ses objectifs commerciaux, élaborer une stratégie, communiquer sur son activité, et intégrer l'usage professionnel des réseaux sociaux à des fins de développement commercial

DATES Du 28 au 30 avril 2025

DURÉE TOTALE 3 jours / 21 heures – de 9h à 13h et de 14h à 17h

TARIF 1785€ TTC **TAUX HORAIRE** 85 €/heure TTC

MODALITÉS D'ORGANISATION Formation présentielle, en nos locaux, 2 rue André Breyer, 65000 Tarbes.

NOMBRE DE PARTICIPANTS 4 à 6 Maximum

DÉLAIS D'ACCÈS de 10 jours avant le début de la formation à 2 mois en fonction du financement demandé (11 jours avant le début de la formation pour un financement CPF)

PUBLIC 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.

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance, un test sera réalisé lors de son inscription.

MODALITÉS D'ACCÈS contact par mail contact@lafilmfactory.fr ou par téléphone au 05 62 51 09 77

ACCESSIBILITÉ Nos formations sont accessibles et aménageables pour les personnes en situation de handicap. Fauteuils roulants autorisés en largeur maxi 70cm. Pour tout handicap, auditif ou autre, merci de nous contacter pour les aménagements possibles.

MODALITÉS D'ÉVALUATION 2 épreuves :

1. Test de connaissances sous forme de Quizz
2. Évaluation de l'acquisition des compétences visées par la certification par un jeu de questions en ligne. Les réponses sont rédigées par l'apprenant dans l'interface d'évaluation mis à disposition.

Les évaluations sont réalisées et organisées par le certificateur (pas de délégation).

Elles sont supervisées par un correcteur, la session d'évaluation d'une durée totale d'environ 1h est enregistrée.

CERTIFICATION Formation préparant à la certification « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux », enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° RS6372, délivrée à Alternative Digitale le 19/07/2023.

MOYENS TECHNIQUES Postes informatiques, vidéoprojecteur, connexion internet, tableau blanc. Possibilité d'apporter son ordinateur portable et son smartphone (nous consulter pour valider le matériel). Un studio de tournage de 100 m2.

MOYENS ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES Un poste informatique pour chaque apprenant, un poste informatique vidéoprojeté pour les formateurs, avec accès internet. Alternance de séquences théoriques et d'exercices d'application réelle. Les exercices sont réalisés sous la supervision des formateurs, dans une logique d'apprentissage des compétences et d'autonomie progressive des apprenants. Des exercices plus longs et synthétiques permettent de reprendre un ensemble de compétences dans des cas pratiques types des métiers et compétences concernés, et de s'assurer de leur acquisition par les apprenants.

SUPPORT DE COURS Support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement

SUIVI DE STAGE Gratuit par email

FORMATEUR Aurore Springinsfeld, Community manager experte en médias sociaux

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Cette formation vous permettra de maîtriser l'usage professionnel des réseaux sociaux, à élaborer une stratégie afin de communiquer et de développer votre activité.

Les objectifs de cette formation sont :

- Définir les objectifs commerciaux
- Choisir les réseaux sociaux pertinents pour son activité
- Créer un compte entreprise sur les applications et les réseaux sociaux
- Établir un plan de communication social média
- Élaborer des contenus rédactionnels et visuels
- Concevoir des vidéos promotionnelles
- Utiliser les résultats des différents indicateurs

CONTENU COMPLET DE LA FORMATION

DEFINIR LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

Analyser le marché

Étude de la concurrence

Définir ses objectifs commerciaux

Identifier ses cibles et définir ses personas

Donner des objectifs SMART

CHOISIR LES RESEAUX SOCIAUX PERTINENTS POUR SON ACTIVITE

Importance des réseaux sociaux dans le paysage commercial actuel

Tour d'horizon complet des réseaux sociaux aujourd'hui
Présentation, cartographie, typologies des utilisateurs des différents réseaux sociaux
Les fonctionnalités et types de publications spécifiques à chaque plateforme
Choisir les réseaux adaptés à son activité

CREER UN COMPTE ENTREPRISE SUR LES APPLICATIONS ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

Créer optimiser et bien paramétrer sa page Facebook, son compte Instagram, LinkedIn
Utiliser les fonctionnalités propres à chaque plateforme
Rédiger des présentations explicites et impactantes
Mettre en place son personal branding

ETABLIR UN PLAN DE COMMUNICATION SOCIAL MEDIA

Appréhender une méthodologie pour définir sa stratégie
Optimiser la gestion des réseaux sociaux
Construire un calendrier éditorial
Programmer ses publications
Planifier des campagnes publicitaires

ELABORER DES CONTENUS REDACTIONNELS ET VISUELS

Rédiger pour ses réseaux sociaux en intégrant les notions fondamentales
Adapter le fond et la forme d'une publication
Créer des visuels adaptés sur Canva, en respectant une charte graphique
Présentation de la suite Meta Business
Connaitre les bonnes pratiques pour optimiser la visibilité de ses publications
Maitriser les algorithmes
Utiliser les outils et techniques de la publicité sur les réseaux sociaux : ciblage, budget, contenu, paramétrage

CONCEVOIR DES VIDEOS PROMOTIONNELLES

Définir les objectifs d'une vidéo
Définir la cible marketing
Définir les moyens humains et techniques
Apprendre les notions de cadre et de composition d'image
Comprendre les techniques narratives
Découvrir le montage avec Capcut
Réaliser le montage de sa vidéo
Exporter sa vidéo

UTILISER LES RESULTATS DES DIFFERENTS INDICATEURS

Faire une veille sur ses publications
Mettre en place des outils d'évaluation
Analyser les résultats de ses publications
Adapter le plan de communication aux résultats

Mise à jour le 13/11/2024