



CRÉER DU BUSINESS VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

A partir de 780€ nets de taxes.

100% présentiel

Public visé : Tout public ayant une pratique d'internet et possédant des bases sur les réseaux sociaux (ex: profil facebook ou LinkedIn)

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 4 et 12 novembre

DUNKERQUE

SESSION 1 : du 21/11/2024 au 22/11/2024

LAON

SESSION 1 : 4 et 12 novembre

ROUBAIX

SESSION 1 : 30 septembre et 1er octobre

SAINT-OMER

SESSION 1 : 21 et 22 novembre

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Comprendre les spécificités de chaque réseau social et apprendre à communiquer
- Développer du business sur les réseaux sociaux, fidéliser et trouver de nouveaux clients
- Comprendre les bases de la publicité sur les réseaux sociaux
- Connaître les bonnes pratiques pour faire de vos réseaux un véritable outil de communication et/ou de vente

Les + de la formation

- Formation adaptée aux besoins de l'entreprise
- Alternance de cours théoriques, méthodologiques et d'exercices pratiques
- Solutions concrètes pour développer son business sur les réseaux sociaux
- Formateur consultant web, spécialiste des réseaux sociaux





CRÉER DU BUSINESS VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

Contenu de la formation

Découpage par demi-journée :

Exploiter les réseaux sociaux pour son business offre une combinaison unique de visibilité, d'engagement client et d'opportunités de croissance, le tout à un coût relativement faible. C'est un canal incontournable pour les entreprises cherchant à prospérer dans l'environnement numérique actuel.

1. Appréhender l'impact des réseaux sociaux, promouvoir son image

- Comment intégrer la nouvelle dimension sociale d'internet, des services en ligne ?
- Comprendre le comportement des internautes et créer du lien par internet
- Tour d'horizon des principaux réseaux sociaux

Y être car pour voir, il faut être vu !

- Se constituer un réseau de contacts directs
- Développer son réseau
- Exploiter les hubs

Promouvoir son image, son entreprise

- Monter un groupe Facebook et/ou Instagram entreprise, exploiter le service de promotion interne
- Créer et personnaliser votre profil X, Pinterest
- Personnaliser votre compte Instagram et/ou Tiktok
- Optimiser la communication via le microblogging

2. Les réseaux professionnels LinkedIn ou Viadeo

- Créer ou optimiser son profil professionnel
- Bien poster : quoi, comment, quand... ?
- Le bon usage et l'utilisation des outils de diffusion (hubs et groupes)
- Stratégie gagnante pour développer ses contacts





CRÉER DU BUSINESS VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

Contenu de la formation

3. Comment les réseaux sociaux peuvent devenir un véritable outil de vente ?

- Prospecter sur les réseaux
- Booster ses publications avec de la publicité
- Social Media Acquisition : gagner rapidement plus de fans, de followers et d'abonnés
- La sponsorisation : principe et mise en place
- Aspects juridiques

4. Comment gérer et faire vivre vos publications ?

- Harmoniser les publications et gagner du temps en exploitant un agrégateur de réseaux sociaux
- Définir la ligne éditoriale
- Réaliser un multiposting et planifier vos publications
- Choisir les KPIs clés : calculer le taux d'engagement, l'audience...
- Effectuer le suivi statistique





CRÉER DU BUSINESS VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Résultats attendus

Chaque participant sera capable de :

- Bien communiquer sur les différents réseaux
- Optimiser l'exploitation des réseaux sociaux pour fidéliser et trouver de nouveaux clients
- Connaître les bonnes pratiques pour réaliser une campagne publicitaire sur Facebook

Modalités d'évaluation

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

