



FORMATION INTER-ENTREPRISES *

7 jours

Promouvoir son activité sur les réseaux sociaux

Community Management

à partir de 3080 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Élaborer une stratégie d'animation de communauté sur les principaux réseaux sociaux
- Concevoir et publier du contenu sur les plateformes sociales pour développer son audience (nombre de like et d'abonnés), storytelling
- Créer de la visibilité sur les réseaux sociaux, valoriser l'image de l'entreprise, la marque
- Mettre en place une campagne publicitaire, concours, ...
- Mesurer ses actions et leur impact ainsi que leur audience sur les principaux réseaux

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail
Entreprise

** sous conditions

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100 % présentiel

MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

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

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
Évaluation de fin de formation individuelle par le formateur

MODALITÉS D'ACCÈS

Bulletin d'inscription
Demande de devis

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

98%

Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 03/07/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

 N° Vert 0 805 384 384



PROGRAMME DE LA FORMATION

Le community management est l'art de gérer et animer les communautés en ligne d'une marque ou d'une entreprise. C'est un rôle crucial dans la construction et le maintien de l'image, ainsi que dans le développement des relations avec les clients et prospects via les canaux numériques.

Les nouvelles stratégies de communication sur le web marketing

- Maîtriser les leviers d'une stratégie marketing digitale réussie
- Adapter ses supports, ses contenus à ses prospects / clients
- Se démarquer face à la concurrence
- Etablir un plan d'action, formaliser un calendrier de réalisation
- Construire un tableau de bord et des indicateurs clés de performance (KPI)
- Analyser la fréquentation, les outils, plateformes de mesure et de suivi d'audience
- Intégrer l'IA dans la stratégie de contenu

Elaborer une stratégie de présence et de positionnement sur les réseaux sociaux

LES RESEAUX SOCIAUX EN DETAIL

- La formation se veut pragmatique (format atelier pratique : pédagogie participative avec accompagnement du formateur).

Facebook – Instagram

- Les bonnes pratiques, les astuces
- Bien poster : quand ? comment ? pourquoi ? quelle cible ?..., bien communiquer
- Devenir influent sur Facebook et Instagram, transformer vos clients en véritables ambassadeurs
- Créer des stories
- Valoriser son image, développer du business, fidéliser et trouver de nouveaux clients
- Réaliser de la publicité (Ads), un concours
- Mesurer son impact et analyser ses statistiques

LinkedIn

- Optimiser le profil entreprise pour mettre en place une démarche de prospection
- Créer du contenu engageant pour LinkedIn (publications, visibilité, tags, heures, interaction, audience, ...)
- Concevoir une stratégie de contenu pour rendre virales vos publications, pousser sa visibilité
- « Automatiser » votre production de contenu
- Identifier et cibler vos leads
- Mettre en place une campagne publicitaire pour générer des leads de qualité : LinkedIn Ads et les outils connexes
- Mesurer les résultats et exploiter les KPI (data)

Allez plus loin sur d'autres réseaux sociaux utiles à sa marque

- TikTok, Pinterest, X...

Bien communiquer, e-réputation et optimiser son référencement

- Mettre en place une veille active
- Préparer sa stratégie de réponse aux avis répondre aux avis
- Les bonnes pratiques pour animer sa communauté : règles de conduite, convivialité, respect mutuel
- Gérer les situations de crise, les commentaires négatifs
- Référencement (SEO, SEA)
- Interagir avec le site web

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOTRE CENTRE DE :

ARRAS

Session 1 : 22, 29, 30 septembre, 6, 12, 13 et 15 octobre 2026

