



Animer ses réseaux sociaux

Mis à jour le 22/9/2023

Objectifs

- Comprendre les usages et potentiels des réseaux sociaux
- Créer et/ou optimiser ses profils
- Acquérir les principes fondamentaux pour développer sa notoriété et son réseau
- Créer ses contenus pour transformer ses prospects en clients potentiels
- Suivre et mesurer ses résultats

Public

Tous publics

Programme

Comprendre les usages et potentiels des réseaux sociaux

- Panorama des différents leviers de communication du web
- Usages & attitudes des internautes
- Social Selling : comprendre les nouvelles opportunités commerciales sur le web et notamment les réseaux sociaux

Créer et/ou optimiser ses profils

- Découvrir les fonctionnalités des différents réseaux sociaux et comprendre leurs usages – Focus sur 4 réseaux : Facebook, Instagram, LinkedIn, Youtube, Google My Business
- Créer et optimiser son profil LinkedIn
- Créer, développer, et enrichir sa page entreprise
 - Mise en pratique : optimisation et/ou création de votre profil personnel et/ou professionnel

Acquérir les principes fondamentaux pour développer sa notoriété et son réseau

- Identifier ses cibles et les contacter de manière efficace
- Définir ses persona
 - Mise en pratique : concevoir un persona

Créer ses contenus pour transformer ses prospects en clients potentiels

- Mettre en place une stratégie éditoriale : calendrier éditorial, typologie de publication, ton ...



- Rédiger des messages percutants (texte et photo)
- Comprendre le fonctionnement des hashtags
 - Mise en pratique : établir un calendrier éditorial sur 3 mois – rédaction des 4 premiers posts

Suivre et mesurer ses résultats

- Connaître les différentes métriques
- Mesurer le ROI
 - Mise en pratique : créer un tableau de bord

DURÉE & DATES

1 jour soit **7 heures**

- 7 avril 2023
- 6 octobre 2023

COÛT

830 € nets de taxes / pers.

EFFECTIFS

Mini. : 1

Maxi. : 3

PRÉREQUIS

Maîtriser les bases bureautique et savoir naviguer sur internet

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Méthodologie en mode projet pour une appropriation rapide en entreprise. Des exemples concrets pour illustrer les apports théoriques. Les cas spécifiques des participants abordés tout au long de la formation
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format numérique.

SUIVI ET ÉVALUATION

- Signature de feuilles d'émargement.
- Évaluation sous forme de questions orales ou écrites (QCM), mises en situation.
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

ENCADREMENT

Consultant Formateur en Numérique.



ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Pensez à nous prévenir **au moins 2 semaines avant la formation** afin que nous puissions nous adapter, au cas par cas, en collaboration avec notre référent handicap ou tout autre partenaire compétent.

Nos salles sont accessibles aux personnes à mobilité réduite et des places leur sont réservées sur notre parking.

Consultez [notre charte d'accueil](#)

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Cliquez [ici](#) pour consulter les modalités d'inscription de **CCI Portes de Normandie**

DÉROULEMENT DE LA FORMATION

Cliquez [ici](#) pour découvrir le déroulement des formations de **CCI Portes de Normandie**.

TAUX DE REUSSITE AUX CERTIFICATIONS

Retrouvez nos certifications professionnelles [ici](#) et les taux de réussite [ici](#)

DANS LE MÊME DOMAINE

Les fondamentaux de la comptabilité et de l'analyse financière

L'utilisation des tableurs, conception de tableaux et graphiques

[ACCUEIL](#)