

		<a href="http://ps9-conseil.com">ps9-conseil.com</a>	<b>Formation continue</b> Lyon – Paris Clermont-Fd – Saint-Etienne
---	--	--	--

## Formation

### Créer et animer ses réseaux sociaux

**Durée: 2 jours**

#### Objectifs

- o Connaître les principaux réseaux sociaux et leur valeur ajoutée
- o Maîtriser la communication sur les réseaux et la gestion des contenus
- o Savoir créer, animer et développer sa communauté

#### Destinataires

Tout professionnel souhaitant exploiter les réseaux sociaux pour son activité.

#### Pre-requis

Aucun

#### Programme

##### Définir sa stratégie réseaux sociaux

- o Typologie des réseaux sociaux – Les réseaux qui comptent
- o Usages des réseaux par les internautes et les entreprises
- o Définir ses objectifs et ses cibles
- o Identifier les pratiques de ses concurrents sur les réseaux

##### Utiliser la valeur ajoutée des réseaux

- o Evolution de l'attitude du consommateur
- o Interactivité, engagement et viralité : les clés du social
- o Les objectifs : image et notoriété, conquête et fidélisation, vente
- o Les success-stories des entreprises sociales

##### Communiquer sur les réseaux sociaux

- o Quels contenus et thématiques ?
- o Les formats à exploiter pour favoriser l'engagement et la viralité
- o Définir et organiser son plan de production de contenus
  - Contenus internes, externes – Circuits de production
  - Formats, périodicité, timing

##### Développer sa page Facebook Entreprise

- o Création – Profil et administration

- o Alimenter et animer sa page
- o Promouvoir et améliorer le trafic de sa page FB
- o La publicité sur Facebook
- o Facebook et les jeux-concours : objectifs, fonctionnement
- o Utiliser Facebook Connect et le Social Graph

### **Développer son compte Twitter pro**

- o Comment créer et optimiser son fil Twitter
- o Définir ses contenus – les formats
- o Gagner des followers : démarche et outils
- o Animation et promotion – Les bonnes pratiques

### **Développer sa présence sur les réseaux complémentaires**

- o Google + : pourquoi et comment mettre en place sa page entreprise
- o Youtube : une chaîne vidéos incontournable
- o Viadeo et LinkedIn : les réseaux B to B à exploiter
- o Les réseaux d'images et mobiles : Pinterest - Instagram

### **Promouvoir ses réseaux**

- o Exploiter le réseau : relais, influenceurs, fans
- o Techniques pour mieux faire connaître ses réseaux
- o Surveiller et favoriser sa e-reputation

### **Vendre avec les réseaux sociaux - le social selling**

- o Opportunités et pratiques de la vente sur les réseaux: B to C et B to B
- o Le cross-canal : combiner physique et virtuel

### **Le monitoring des réseaux sociaux**

- o Définir ses indicateurs de performance
- o Mettre en place ses tableaux de bord
- o Les outils et logiciels de gestion des réseaux sociaux

### **Méthodes pédagogiques**

La formation se déroule :

= pour 2/3 sous forme d'apports théoriques, méthodologies, conseils

= pour 1/3 en cas pratiques : techniques de marketing sur les réseaux sociaux appliqué au domaine de l'entreprise, observation d'entreprises proches du secteur des participants, travail individuel sur ses réseaux.

Matrices et tableaux de bord (Excel, word).