

Pré-requis :
Aucun

15 Heures

Méthodes pédagogiques et évaluation :

- Auto-évaluation sous forme de questionnaires ;
- Exercices sous formes d'ateliers pratiques ;
- Questionnaire de positionnement ;
- Evaluation à chaud.

Durée de formation :
15 Heures

Accessibilité

- Formations en distanciel accessibles aux personnes à mobilité réduite ;
- Audiodescription et sous titrage non disponibles ;
- Pour toute question d'accessibilité handicap, prendre contact avec nous.

Moyens pédagogiques :

- Notre technologie vous garantit une gestion autonome de tout votre dispositif e-learning, blended learning, classes virtuelles avec une prise en main immédiate et intuitive.
- Accès illimité à la plateforme de cours 24/7 ;
- Cours théoriques au format vidéo ;
- Formations accessibles via un ordinateur ou une tablette ;
- Assistance technique par téléphone, chat et email ;
- Notre technologie garantit une simulation logicielle parfaite ne nécessitant aucune installation sur le poste de l'apprenant et consommant une très faible bande passante.

Matériel nécessaire

- Disposer d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette avec une connexion Internet.
- Navigateur web : Google Chrome, Firefox.

OBJECTIFS

- Savoir créer une communauté en ligne ;
- Utiliser les réseaux sociaux pour développer ses ventes et accroître sa notoriété ;
- Améliorer son image à l'aide des médias sociaux
- Savoir communiquer en ligne en élaborant une stratégie de contenu ;
- Être capable de mesurer le retour sur investissement de vos médias sociaux.

PUBLIC

- Tous publics.

PROGRAMME

1. Créer une communauté en ligne

- > Développer sa communauté en ligne
- > Créer sa communauté grâce aux réseaux sociaux
- > Découvrir les principaux réseaux sociaux
- > Connaître les spécificités
- > Comprendre les caractéristiques graphiques
- > Animer efficacement sa communauté
- > Harmoniser et optimiser sa communication
- > Conclure sur la création d'une communauté en ligne

2. Les réseaux sociaux pour les entreprises Découvrir LinkedIn pour les entreprises

- > Prospector sur LinkedIn
- > Développer un réseau de qualité
- > Être actif sur LinkedIn
- > Réussir une page entreprise
- > Animer une page entreprise
- > Aller plus loin sur LinkedIn
- 3. Twitter pour les entreprises**
- > Découvrir Twitter
- > Créer et optimiser son profil
- > Organiser une veille efficace
- > Bien publier sur Twitter
- > Animer et développer sa communauté
- > Créer des annonces publicitaires
- > Aller plus loin sur Twitter

4. Facebook pour les entreprises

- > Découvrir Facebook pour les entreprises
- > Construire sa page Facebook
- > Créer son public
- > Activer son public
- > Optimiser les publications
- > Interagir avec son public
- > Promouvoir son activité
- > Comprendre les statistiques
- > Explorer les fonctionnalités avancées

5. Pinterest pour les entreprises

- > S'initier à Pinterest
- > Travailler avec Pinterest
- > Optimiser sa performance sur Pinterest
- > Aller plus loin avec Pinterest

6. Instagram pour les entreprises

- > Découvrir Instagram
- > Définir une stratégie
- > Publier sur Instagram
- > Générer de l'engagement et faciliter l'achat
- > Aller plus loin avec Instagram

7. Démarrer avec 10 outils de gestion de réseaux sociaux

- > Gérer les réseaux sociaux à l'aide des meilleurs outils

8. Exploiter les outils web marketing pour booster son entreprise

- > Découvrir les outils du web marketing
- > Animer ses réseaux sociaux et gagner du temps

- > Améliorer son référencement

- > Concevoir et créer un site Internet

- > Mesurer et veiller pour s'améliorer

9. Gérer la communication marketing intégrée en ligne

- > Découvrir la communication marketing intégrée en ligne

- > Définir le message marketing

- > Sélectionner les canaux de communication

- > Planifier et évaluer sa communication

10. Marketing des médias sociaux : Le B2B

- > Aborder le marketing des médias sociaux
- > Évaluer les canaux

- > Mettre en place une stratégie

- > Établir une présence active

11. Marketing des médias sociaux : Le ROI

- > Investir avec succès dans les médias sociaux

- > Déterminer le ROI

- > Définir les indicateurs des réseaux

- > Exploiter les résultats

12. Les fondements de l'automatisation en marketing

- > Automatiser la communication

- > Développer une audience

- > Acquérir et entretenir la clientèle

- > Analyser le comportement du visiteur

- > Convertir grâce à l'automatisation