



Dynamisez et optimisez la présence de votre entreprise sur les médias sociaux

Objectifs :

- Maîtriser l'administration et la gestion des différents comptes développés sur les médias sociaux choisis par l'entreprise
- Alimenter et effectuer l'enrichissement du contenu publié
- Former les membres de l'équipe à optimiser la présence de l'entreprise sur Facebook, Instagram et LinkedIn
- Maîtriser les astuces pour entretenir la relation avec les clients et tous les acteurs de l'environnement professionnel de chacun
- Connaître les principales fonctionnalités d'outils de création de support de communication : Canva, Capcut



Durée

3 jours
soit 21 heures



Prérequis

Les participants sont dotés d'un ordinateur équipé d'une connexion internet.



Lien

En intra : en présentiel ou distanciel, France entière.
En inter : selon planning.



Modalités d'accès

Nos formations sont accessibles à tous. Pour toute situation particulière nécessitant une adaptation, merci de nous contacter.



Public

En individuel ou en collectif de 5 à 10 personnes maximum.
Toutes personnes responsabilité ayant d'établir d'une présence en ligne impactante.



Sanctions

Certificat de réalisation individuel remis à l'issue de la formation.

PROGRAMME DE FORMATION

Déroulé :

1ère partie : Facebook

- **Présentation de Facebook et du profil**
 - Présentation générale de Facebook avec les dernières mises à jour
- **Parlez à vos clients et partenaires sur Facebook**
 - Publier efficacement du contenu sur Facebook

2ème partie : Instagram

- **Créer ou mettre à jour son compte**
 - Instagram Présentation d'Instagram : chiffres-clés ; faits, avantages, inconvénients
 - Choisir un nom d'utilisateur, sa photo de profil, rédiger une biographie efficace
- **Savoir utiliser Instagram**
 - Principales fonctionnalités, codes et usages
 - Les outils indispensables d'Instagram (Création & Publications)
 - Comprendre l'algorithme pour s'assurer une bonne visibilité des publications
 - Maîtriser la création de contenu sur Instagram : Publication photo, vidéo, REEL, Story, liv Guide,...

3ème partie : LinkedIn

- **Mettre à jour votre profil LinkedIn centré sur vos acheteurs :**

Lexique, bonnes pratiques et usages
Construire un profil LinkedIn efficace : choix de l'image de couverture, choix du titre, rédaction du résumé, Ma sélection...
Paramétrage du profil

Parlez à vos clients et partenaires sur LinkedIn : => Comment publier du « contenu engageant » sur LinkedIn afin de susciter l'intérêt de sa communauté ?

 - Publier efficacement du contenu LinkedIn :
 - publication : texte + image
 - publication : sondage publication
 - carrousel
 - articles Pulse
 - relayer les contenus postés par la page

Comment utiliser efficacement les contenus mis à disposition par l'entreprise afin de dynamiser sa visibilité et celles de ses offres commerciales ?
- **Comment relayer efficacement du contenu issu de sa veille informationnelle ?**

Créer un événement

Analyser les performances de sa publication

Devenir un « social seller » :

 - Comment accroître et entretenir son réseau efficacement ?
 - Identifier des prospects grâce à la recherche avancée
 - Identifier des prospects potentiels et leur envoyer des messages ciblés
 - Comment demander en contact une personne sur LinkedIn dans une démarche de prospection commerciale ?

La stratégie "social seller" : Définir la social routine du "social seller"

 - Suivre ses statistiques dans un but de développer sa visibilité et celles de ses offres commerciales
 - Améliorer la visibilité de son profil LinkedIn grâce à l'index de visibilité et d'activité de LinkedIn

PROGRAMME DE FORMATION

Déroulé :

4e partie : Focus Canva

- **Créer son compte sur Canva en version ordinateur et mobile**

Présentation générale de l'outil et des principales fonctionnalités (notamment la fonctionnalité équipe pour travailler en collaboration sur un design)

- **Créer et personnaliser un modèle Canva (montage graphique et vidéo) en respectant la charte graphique et le logo de l'entreprise**

Créer plusieurs visuels en fonction de votre contexte

Télécharger un design selon les formats choisis (jpg, pdf, mp4 ou gif)

5e partie : Focus Capcut

- **Créer et monter du contenu vidéo**

Méthodes & moyens pédagogiques

Nombreux apports méthodologiques. Les participants réalisent des travaux pratiques correspondant à des cas concrets. La pédagogie favorise les échanges entre participants ; l'animateur apporte des réponses personnalisées à chacun. Les participants disposeront d'un support de formation envoyé par e-mail à la fin de la formation.

Modes d'évaluation

Une grille d'évaluation "à chaud" de la formation sera complétée par le participant sur les conditions de déroulement de l'action (organisation, pédagogie...).

Un bilan de positionnement initial et final permettant de confirmer l'atteinte des objectifs de la formation sera complété par le participant et validé par le formateur.

Intervenante :



Flora DESBROSSES :

Flora s'est spécialisée en stratégie social media et la formation depuis 2012. Passionnée par la communication digitale, elle souhaite transmettre les clés d'une présence en ligne impactante. Flora est convaincue que la maîtrise de ces outils est essentielle pour communiquer, vendre et recruter efficacement à l'ère du numérique et par l'intégration des IA génératives.