

Votre interlocuteur	Bruno DUMONTET
Tél.	09.61.201.723
e-mail	bdumontet@escale-formation.fr
Port.	06.88.61.76.90

WEBMARKETING | RÉSEAUX SOCIAUX

OPTIMISER SA COMMUNICATION SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DÉROULÉ PÉDAGOGIQUE



FORMATION WEBMARKETING - RÉSEAUX SOCIAUX

Durée 2 journées (14h00 au total)

Lieu PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL

Public visé Cette formation s'adresse à toute personne désirant développer son activité par l'utilisation des réseaux sociaux.

Elle s'adresse aux personnes en activité ou en recherche d'emploi :

Créateur d'entreprise, artisan, commerçant, association, salarié, dirigeant, indépendant, micro-entrepreneur...

OBJECTIFS

	Objectif global : Développer une stratégie de communication digitale cohérente sur les réseaux sociaux			
Objectifs Spécifiques	Identifier les réseaux et médias sociaux et connaître leurs spécificités	Choisir les réseaux sociaux les plus adaptés à l'activité de l'association	Formaliser une stratégie webmarketing propre à chaque réseau et en assurer le suivi	Acquérir les fondamentaux pratiques permettant de développer rapidement sa communication digitale
Résultats attendus au terme de la formation	<ul style="list-style-type: none">- Connaître les différents réseaux sociaux, leurs spécificités- Maîtriser les bonnes pratiques d'utilisation des réseaux sociaux- Assurer une cohérence entre la stratégie webmarketing et les supports numériques envisagés (site web...)- Utiliser les réseaux sociaux pour mener une communication efficace et ciblée sur les différents segments de clientèle			

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Moyens techniques et pédagogiques fournis par le centre de formation : supports physiques ou digitaux

Prérequis

Aucun



Contenu

1^{ère} journée – Matin

OBJECTIF :

Citer les objectifs de la formation, présenter les concepts webmarketing essentiels adaptés au projet des apprenants

COMPÉTENCE VISÉE :

Prioriser la gestion webmarketing de son projet.

DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE

1 - Communication et Webmarketing : par quoi commencer ? - 1h30

Webmarketing : un peu de théorie

- Outbound Marketing VS Inbound Marketing
- Gérer son projet et mettre en place des priorités (champs sémantique, argumentaire, choix des cibles et média de diffusion)
- Mise au point d'une stratégie

2 - Conseils généraux applicables à l'ensemble des réseaux sociaux - 1h

Quels réseaux sociaux choisir pour développer ses actions webmarketing ?

Google My Business, Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest, Twitter, Youtube...

- Comment éviter les pièges chronophages

3- Créer, Gérer et Optimiser son compte Google My Business - 1h

- Apprendre à optimiser sa page Google My Business pour un positionnement en première page de Google sur son secteur d'activité et sa ville
- Créer un mini site web gratuit et suffisant pour avoir une présence professionnelle sur le web
- Répondre et favoriser les avis Google pour booster sa notoriété

1^{ère} journée – après-midi (Théorie & Pratique)

OBJECTIF :

Découverte des fonctions et techniques appliquées aux réseaux sociaux pour le développement rapide de l'entreprise,

COMPÉTENCE VISÉE :

Autonomie dans la gestion professionnelle de ses réseaux sociaux.

DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE

1 - Les bases du Community Management : - 1h

Les bonnes pratiques :

- L'attitude
- L'écoute et la valorisation des communautés
- Savoir s'adresser à sa communauté
- Le ton et la forme à donner à ses messages
- Travailler ses images et visuels
- Maîtriser la syntaxe des réseaux sociaux

2 - Développer son réseau sur Facebook - 1h30

- Partir sur de bonnes bases
- Donnez la parole à vos fans
- Variez les types de publications sur Facebook
- Différents types de contenus qui marchent bien sur Facebook

3 - Rédiger efficacement un message sur les réseaux sociaux - 1h

- Trouver du contenu intéressant
- Comment valorisez vos meilleurs contenus
- Quel est le bon rythme de publication
- Vidéos et live sur Facebook

4 - Conclusion et Présentation du contenu de la journée suivante



2^{ème} journée - matin

OBJECTIF :

Découverte des fonctions et techniques appliquées aux réseaux sociaux pour le développement rapide de l'entreprise,

COMPÉTENCE VISÉE :

Autonomie dans la gestion professionnelle de ses réseaux sociaux.

DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE

1 - Développer son réseau sur Facebook (suite) - 2h

- Optimiser sa page Facebook
- Bien s'organiser pour publier efficacement
- Faire grandir sa communauté
- Bien interagir avec sa communauté
- Faire de la publicité sur Facebook et en mesurer l'efficacité

2 - Réussir vos « posts » sur les réseaux sociaux - 1h30

- Partir sur de bonnes bases
- Soignez la forme de vos messages
- Utilisation des outils graphiques pour la création de posts dynamiques et « chartés »
- Booster son réseau en participant à des groupes et développer sa communauté
- Le rôle de l'expert dans le groupe
- Créez des liens avec d'autres utilisateurs

2^{ème} journée – Après-midi

OBJECTIF :

Découvrir les techniques WebMarketing d'aujourd'hui.

COMPÉTENCE VISÉE :

Maîtriser les sources pour en faire un apprentissage autonome.

DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE

1 – Notions sur les dernières techniques Marketing développées aujourd'hui : - 1h

- Marketing automation (automatisation des tâches marketing)
- Growth-Hacking (Techniques de développement rapide de start-up)
- Scraping... (recueillir des données utiles pour l'entreprise et créer de la valeur ajoutée)

Et leur utilisation dans les réseaux sociaux grand public et professionnel (Linkedin)

2 - Atelier pratique : 2h

- Découverte des outils pour l'automatisation des tâches sur les réseaux sociaux et le développement rapide de ses communautés
- Initiation à la création d'une Sales-machine utilisable sur LinkedIn pour la mise en place d'une prospection automatisée
- Découverte du Webscraping pour créer des bases de données utilisables par l'entreprise

3 - Analyse des performances - 20'

4 - Conclusion - 10'