



Institut du digital et de l'audiovisuel

PROMOUVOIR SON ENTREPRISE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

PROGRAMME DE FORMATION

ORGANISME DE FORMATION ENREGISTRÉ SOUS LE NUMÉRO 76-66-02156-66 SIRET 828 857 334 00027
/ CODE APE 8559A
CET ENREGISTREMENT NE VAUT PAS AGRÉMENT DE L'ÉTAT

Durée : Flexible

Pré-requis : Cette formation s'adresse à tout salarié, indépendant ou gérant d'entreprise impliqué dans la communication et le marketing numérique. Avoir une bonne connaissance de l'environnement web et informatique est essentiel.

Modalités d'évaluation : Il sera demandé à chaque stagiaire de se soumettre à une évaluation des acquis par le biais de :

- questions/réponses à la fin de chaque chapitre théorique de la formation,
- mises en pratique des acquis théoriques par des travaux pratiques.

Public concerné : Tout public

Prises en charge possibles : par Pôle emploi / par votre OPCO / en fonds propres

Accessibilité aux personnes handicapées : Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

Lieu de la formation : En présentiel à Cabestany (4 rue Albert Caquot, 66330) ou sur plateforme e-learning.

Tarifs : Nous contacter

Moyens techniques et pédagogiques : Plateforme e-learning, exercices pratiques et tutorat individuel

CE QUE VOUS ALLEZ APPRENDRE À RÉALISER

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de cette formation, vous aurez une bonne connaissance des différentes plateformes, de Facebook à Instagram en passant par LinkedIn, pour choisir les meilleurs réseaux afin d'atteindre votre cible et vos objectifs. Vous saurez décrypter les codes de communication pour parfaire votre propre stratégie éditoriale.

Vous serez capable d'optimiser votre profil pour correspondre à votre cible, communiquer avec elle en créant de l'attachement et un véritable engagement. Vous saurez comment utiliser les hashtags à bon escient, mais aussi les stories.

Vous saurez programmer vos publications au moment opportun avec des contenus de réelle qualité et saurez visualiser et analyser les statistiques.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Les participants seront formés par un professionnel du marketing digital et du social selling.

Nos formateurs sont impliqués dans une démarche de qualité pédagogique. Ils sont attentifs et réactifs aux difficultés éventuelles du stagiaire afin d'assurer le bon déroulement de la formation et l'acquisition des compétences.

COMPÉTENCES ACQUISES EN FIN DE PARCOURS DE FORMATION

- Reconnaître les différentes plateformes de réseaux sociaux, mettre en place et utiliser des plateformes communes.
- Comprendre comment une gestion efficace des réseaux sociaux facilite la promotion et favorise la génération de prospects.
- Utiliser un service de gestion des réseaux sociaux pour planifier les messages et mettre en place des notifications.
- Comprendre et utiliser les services d'analyse pour suivre et améliorer des campagnes.
- Comprendre les concepts clés du marketing numérique, y compris les avantages, les limites et la planification.

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu de cette formation comporte une partie théorique ainsi que des travaux pratiques.

- Etat des lieux des différentes plateformes
- Appréhender les nouveaux codes de communication
- Choisir ses réseaux en fonction de sa cible et de ses objectifs
 - Concevoir une stratégie éditoriale : Objectif, cible, ton
- Etre cohérent dans son schéma de communication
- Comprendre Facebook
- Comprendre Instagram
- Comprendre LinkedIn
- Optimiser son profil en fonction de sa cible, du réseau et de ses objectif
- Interagir en fonction de sa cible et du réseau
- Savoir publier au bon moment
- Créer du contenu de qualité
- Créer de l'attachement et de l'engagement
- interagir avec la communauté
- Comprendre les hashtags & les stories
- Visualiser la portée de ses publications
- Choisir ses outils social media
- Intégrer des groupes
- Comprendre ce que dit la loi
- Veille et partage de contenus pertinents pour sa cible
- Identifier sa cible sur Facebook, Instagram et LinkedIn
- Trouver des clients via Facebook, Instagram et LinkedIn
- Créer une base de clients mail
- Concevoir une newsletter sur Mailchimp
- Optimiser ses publications sur les médias sociaux

CONTACT



[idaformation](#)



www.ida-institut.fr



[0448070586](tel:0448070586)