



Formation Réseaux Sociaux niveau 2

Développer un écosystème solide pour une popularité web optimisée

Informations pratiques

Public : Public maîtrisant les fonctionnalités de base des différents réseaux au moins à titre particulier

Durée : 7 heures

Tarifs :

- Inter : 600 € HT / personne
- Chez vous : 600 € HT/ personne + frais de transport et d'hébergement (le cas échéant)

Validation : Fiche individuelle d'appréciation de la formation. Attestation individuelle de participation

Objectifs

Savoir utiliser les fonctionnalités marketing des différents réseaux sociaux : Facebook, Twitter, Viadeo.

Comprendre l'importance des réseaux sociaux pour la gestion de sa e-réputation.

Découvrir les outils d'aide au développement de sa notoriété.

Pré-requis

Utilisation régulière d'internet

Moyens Pédagogiques

Un poste informatique de technologie récente par participant.

La vidéo-projection des démonstrations du formateur.

Un support de cours complet.

Contenu de la formation

1. Ecosystème des réseaux sociaux - Culture générale

- Cartographie des réseaux sociaux
- Quelques chiffres sur les réseaux les plus utilisés
- Les réseaux sociaux : un nouvel espace de communication

2. Facebook – l'utilisation de Facebook comme outil marketing

- Les applications Facebook : quel type pour quel usage ?
- Le community management : une stratégie d'engagement
- Établir une ligne éditoriale pour sa page facebook
- Les cas de réussite de stratégie d'engagement sur Facebook
- Créer les synergies de viralité sur l'ensemble de ses supports de communication
- Créer des leviers d'acquisitions de fans
- Comprendre et analyser les statistiques de sa page Fan Facebook
- Comment utiliser la publicité sur Facebook (Facebook Ads)
- Les outils à connaître sur Facebook
- Les nouveautés de la Timeline et les nouveaux usages qu'elle implique

3. Twitter – Développer son expertise sur Twitter

- Les outils à connaître pour optimiser l'utilisation sur Twitter
- Choisir sa ligne éditoriale / projet de conduite à déployer
- Adopter une stratégie d'engagement : identifier les influenceurs
- Twitter, comment développer son expertise
- Twitter, outil de veille par excellence

4. Viadeo : utiliser Viadeo comme outil commercial

Sur un atelier de création de compte en temps réel, nous apprendrons entre autre :

- Utiliser son profil comme vitrine commerciale
- Comment utiliser les groupes à son avantage
- Savoir générer des contacts commerciaux sur Viadeo
- Utiliser Viadeo comme outil de recrutement
- Utiliser Viadeo Ads dans sa stratégie

5. L'e-réputation et son écosystème

- Qu'est-ce que l'e-réputation et de quoi est composé son écosystème
- Pourquoi les réseaux sociaux sont importants pour la gestion et la prévention de sa e-réputation
- Le social media manager, garant de votre e-réputation

6. Mettre en place un système de veille

- Découvrir les outils de veille
- Organiser sa veille

7. Mettre en place des analyses ROI

- Mise en place de systèmes de reporting des actions menées
- Connaître les métriques à analyser