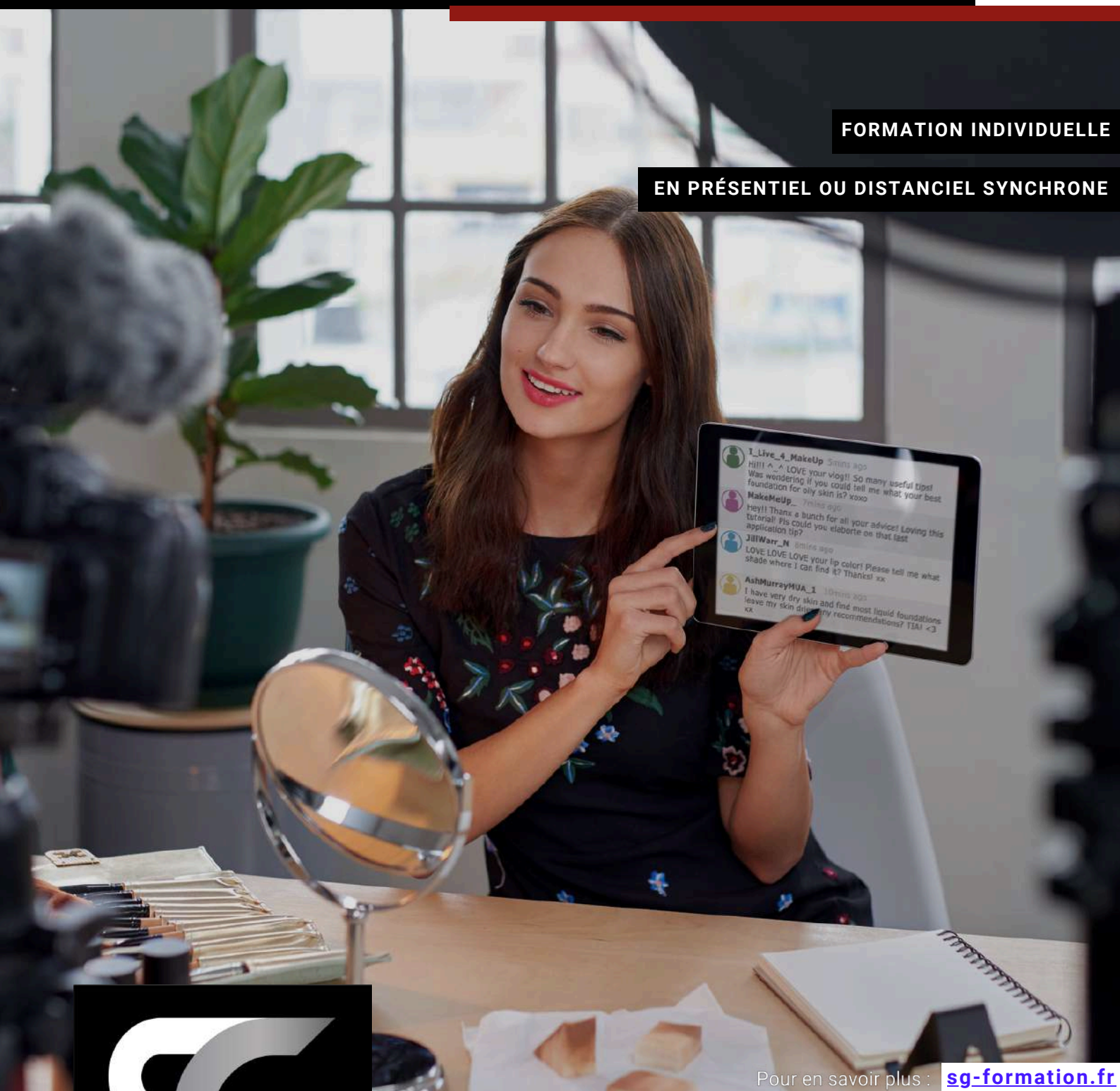


COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROMOUVOIR SA TPE

FORMATION INDIVIDUELLE

EN PRÉSENTIEL OU DISTANCIEL SYNCHRONE



Pour en savoir plus : sg-formation.fr



ORGANISME DE FORMATION

SG FORMATION (SARL)

03 10 45 21 85

326 Rue Verte, 59141 Thun-l'Évêque

audrey@sg-formation.fr

COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROMOUVOIR SA TPE

FORMATION INDIVIDUELLE EN PRESENTIEL OU DISTANCIEL SYNCHRONE

DURÉE

28 h (4 jours)

PUBLIC VISÉ

Indépendants, salariés et entreprises ou encore les créateurs d'entreprise ou chefs d'entreprises de TPE souhaitant gérer eux-mêmes leur présence sur les réseaux sociaux et promouvoir leurs activités.

MODALITÉS D'ACCÈS

Nos formations sont ouvertes **toute l'année** ([*contactez-nous*](#))

ACCESSIBILITÉ

Une **adaptation** des formations pour les **personnes en situation de handicap** est possible.

Les lieux de formation seront accessibles aux personnes en situation de handicap.

Une vérification sera établie. *Nous contacter : (Audrey, référent Handicap : 06 58 30 42 22)*

MOYENS PÉDAGOGIQUES

→ La formation se peut se dérouler en présentiel ou à distanciel synchrone

Formateur spécialisé - Supports pédagogiques (Power-Point - Livret apprenant) -

Suivi du programme de formation

SUIVI, ÉVALUATION, SANCTION

→ **Moyens permettant de suivre l'action de formation**

- Plans d'action de formation

→ **Moyens permettant le positionnement de chaque apprenant**

- Réalisation de travaux durant la formation (Exercices et mise en situation...)

→ **Moyens permettant d'en évaluer les résultats**

- Préparation écrite et mise en situation professionnelle

→ **Sanction**

- Délivrance d'une attestation d'assiduité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Élaborer une stratégie de médias sociaux en fonction de votre entreprise, de votre audience cible et de vos objectifs commerciaux.
- Analyser et comparer les réseaux sociaux pour déterminer les plus adaptés à votre entreprise.
- Identifier le ou les réseaux sociaux en comparant leurs positionnements sur le marché.
- Créer et personnaliser une page de présentation de votre entreprise sur les réseaux sociaux sélectionnés.
- Développer une stratégie éditoriale en prenant en compte vos objectifs en termes de qualité, de quantité et de calendrier.
- Animer la présence de votre entreprise en publiant du contenu varié, qu'il s'agisse de contenu promotionnel, d'informations sur les produits, ou de médias.
- Favoriser et entretenir la réputation en ligne de votre entreprise.

PRÉREQUIS

- Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur)
- Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées

PROGRAMME

JOUR 1

MODULE 1 : L'UTILISATION PROFESSIONNELLE DES MÉDIAS SOCIAUX

- Un survol des principales caractéristiques des réseaux sociaux
- La compréhension des divers algorithmes en jeu
- La transition d'un profil personnel à un profil professionnel
- L'intégration de votre compte Facebook avec Instagram
- La rédaction efficace de votre biographie, de vos coordonnées, de votre plan d'accès (Accessibilité PMR) et de vos publications, ainsi que la sélection judicieuse des hashtags
- La création de visuels percutants en utilisant des outils tels que Canva

JOUR 2

MODULE 2 : L'ÉLABORATION DE VOTRE STRATÉGIE DE COMMUNICATION

- Faire en sorte que vos publications soient visibles et ciblent vos prospects
- Définir vos objectifs et votre public cible
- Mettre en place votre stratégie de communication
- Établir une ligne éditoriale adaptée à votre audience
- Réfléchir à votre stratégie éditoriale : pourquoi publier et quand le faire ?
- Supprimer les obstacles à la consommation : comment rendre vos contenus accessibles, y compris aux personnes en situation de handicap ?
- Explorer les différents types de contenu à publier
- Participer à un atelier pratique : élaborer un calendrier éditorial
- Analyse des pratiques de la concurrence afin de cibler les bonnes communautés

JOUR 3

MODULE 3 : AUGMENTER VOTRE VISIBILITÉ EN LIGNE

- Accroître le trafic naturel vers votre site
- Augmenter votre base d'abonnés
- Différencier votre contenu pour obtenir un rapport élevé entre abonnés et visiteurs grâce à des publications uniques
- Gérer la modération, par exemple, en répondant aux commentaires négatifs
- Sélectionner les indicateurs de performance pertinents
- Optimiser votre budget pour une meilleure efficacité
- Optimiser votre emploi du temps en utilisant des outils de planification

MODULE 4 : ÉLARGIR ET RENFORCER VOTRE COMMUNAUTÉ EN LIGNE

- Identifier les influenceurs les plus appropriés pour votre domaine d'activité
- Collaborations et mises en avant avec des influenceurs
- Travailler avec des influenceurs : évaluation des risques et bonnes pratiques
- Tarification et modalités de travail avec des influenceurs

JOUR 4

MODULE 5 : UTILISATION DES RÉSEAUX SOCIAUX POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE, Y COMPRIS LA PUBLICITÉ

- Organisation de jeux ou de concours sur les réseaux sociaux
- Commercialisation de vos produits sur les réseaux sociaux, tels qu'Instagram Shopping
- Exécution de publicités ciblées via des posts et des stories sponsorisés
- Utilisation de la publicité pour obtenir des conversions à un coût moindre
- Les avantages d'Instagram et de son format publicitaire