

Gérer ses réseaux sociaux professionnels

1. Vue d'ensemble des réseaux sociaux

- Qu'est-ce qu'un réseau social ?
- Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Youtube et Whatsapp
- Le potentiel des réseaux sociaux

2. Quels avantages d'être présents sur les réseaux pour une entreprise

- En B to C
- En B to B

3. Initiation à la notion d'E-réputation

4. Commencer sur les réseaux sociaux

- La différence entre un profil et une page
- Bien différencier sa stratégie selon sa cible
- Sur quel réseau social se positionner
- Bien adapter son message
- La stratégie cross-média

5. Bonnes pratiques et écueils à éviter : devenez le Community Manager de votre entreprise !

6. Etude de cas : le slip français

7. Social selling ou comment vendre en ligne

- La boutique en ligne
- Les offres
- Les liens sponsorisés

8. Les outils « boîte à outils »

- Swello, Hootsuite, Buffer
- Fan Page Karma
- Alerti, Mention, Google Alerts
- Canva.com

9. Analyser ses statistiques

- Mes statistiques et insights
- Les principaux indicateurs de performance
- Comment bien analyser ses performances
- Synthétiser ses performances

10. La publicité sur les réseaux sociaux

- Le boost publicitaire
- Le business manager

11. Etude de cas : Michel et Augustin

Objectifs

Comprendre les enjeux des principaux réseaux

Connaître les techniques de social selling

Mettre en place un système de veille

Personnes concernées

Chargée de communication, chef de projet web, responsable webmarketing, assistante communication

Personnes se préparant à la prise de fonction de Community Manager ou souhaitant élargir ses compétences sur les missions liées à la fonction de Community Manager

Méthode pédagogique

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques

Echanges, analyse de pratiques, mises en situations et mises en pratique, cas réel d'entreprises, co-construction

Salles de formation équipées pour une pédagogie active

Durée : 14 heures (2 jours)

Lieu : ASFOR CCI ou en entreprise

Stagiaires

8 personnes maximum