



Formation présentielle - Durée : 14h - Prix : 700€ HT

Optimiser sa visibilité sur les réseaux sociaux

A qui s'adresse cette formation ?

Notre formation s'adresse aux personnes ayant déjà une expérience dans la création et la modification des réseaux sociaux et qui souhaiteraient développer encore plus leur visibilité à travers les outils; on y retrouve majoritairement des communities managers.

Objectifs de notre formation :

- Apprendre à faire la publicité de sa page sur les réseaux sociaux grands publics,
- Découvrir des exemples de stratégie sur les réseaux sociaux grands publics,
- Mettre en oeuvre sa stratégie sociale sur les réseaux sociaux grands publics,
- Organiser sa production de contenu.

Pré-requis :

Avoir suivi le réseaux social Initiation ou avoir les connaissances équivalentes.

Moyens pédagogiques :

Ordinateur (PC ou Mac), internet, logiciel CRM YourSoft

Plan de cours

1 / Promotion :

Communiquer auprès d'une audience.
Cibler son audience.
Annoncer des événements.

2 / Stratégies :

Objectifs SMART
Indicateurs pertinents.
Segmentation et CRM.

3 / Mise en oeuvre des stratégies :

Audit des réseaux sociaux.
Analyse d'audience.
Analyse de la concurrence.

4 / Contenus :

Contents pillars.
Adapter son contenu.
Préparation de stock de contenus.

Informations complémentaires concernant les travaux pratiques :

Le stagiaire se forme sur son lieu de travail ou dans une salle dédiée sur son lieu de travail.

En début de formation, un formateur YourSoft évalue ses besoins lors de la première session et crée un parcours individualisé en fixant des objectifs de formation et d'entraînement. Le stagiaire peut à tout moment demander l'aide et les conseils du formateur.

Nature des travaux :

- Trouver sa place sur le web vis à vis du ciblage et de la concurrence,
- Créer plusieurs contenus qualitatifs,
- Utiliser les réseaux sociaux adéquats avec du partage de contenu,
- Savoir utiliser et jouer de sa localisation.

Accompagnement :

Notre formateur accompagne le/les stagiaires de façon personnalisée afin de mesurer la prise en main des appareils, de valider les pré-requis, de mesurer les compétences et d'étalonner la formation. Le formateur accompagne également le/les stagiaires dans leurs travaux pratiques.

Evaluation :

A la fin de la formation un bilan est établi avec les résultats des exercices. Tous les travaux sont corrigés par le formateur qui en fait l'analyse et échange avec le stagiaire de façon personnalisée.

Moyens pédagogiques :

- Exercices individuels sur PC,
- Supports de cours,
- Evaluation en fin de stage,
- Attestation de formation.

Acquis de la formation

- Savoir faire la promotion de ses produits et de son activité sur l'ensemble des réseaux sociaux,
- Réaliser, adapter et mettre en oeuvre différentes stratégies multicanales,
- Organiser sa production de contenu.