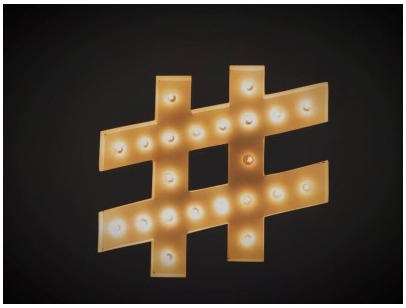
Le 28 mars 2024
MOD_2021241

Formation Réseaux Sociaux Expertise : Prospective et optimisation des canaux d'acquisition et de conversion de nouveaux clients

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Responsables marketing, communication, Webmarketing, Chef de projets digital, mais aussi community managers.
Plus généralement les professionnels souhaitant dynamiser leurs communautés, générer du trafic vers le site/blog, générer des leads et des conversions.

Pré-requis

- Être à l'aise avec l'environnement des réseaux sociaux
- Avoir les codes d'accès d'un compte Facebook Ads actif
- Avoir déjà réalisé des campagnes sponsorisées avec ce compte

Un questionnaire de positionnement sera proposé aux participants en amont de la formation afin de valider ces prérequis et de mesurer leur maîtrise actuelle de cette thématique de formation.

Objectifs pédagogiques

- Savoir auditer les paramétrages de ses réseaux sociaux en vue de les optimiser
- Appliquer les nouveaux formats d'expression en Community Management
- Doper les conversions grâce aux réseaux sociaux par l'acquisition de nouveaux clients

À l'issue de cette formation Réseaux Sociaux Expertise vous serez en mesure d'optimiser vos réseaux sociaux, vos comptes publicitaires et d'améliorer votre stratégie social média en gagnant du temps et en vous appuyant sur des leviers adaptés à vos cibles et apportant des conversions.

Description / Contenu

- Travail préparatoire d'analyse et d'audit des publications des réseaux sociaux de la marque.

- Benchmark de la concurrence et des marchés équivalents sur les réseaux sociaux
- Les nouveaux formats d'expressions efficaces pour démarquer
- Paramétrage et optimisation des comptes sociaux (Facebook + Instagram + Twitter ou LinkedIn + Facebook Ads)

- Définition de la stratégie Social Média en fonction des temps forts et temps faibles de la marque
- Recherche des leviers de développement de visibilité, partage et la conversion via les réseaux sociaux
- Les réseaux sociaux émergents : sont-ils opportuns pour ma stratégie ? TikTok, Snapchat, Pinterest, BeReal...

- Focus : la veille, la gestion de crise, la relation influenceur

Découvrez nos thématiques sur la Formation SMO : Social Media et Community Management
- Notre formation Réseaux Sociaux et Community Management
- Notre formation Social ADS
- Notre formation Social Selling
- Notre formation Social Média

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Auditer les paramétrages de ses réseaux sociaux en vue de les optimiser
- Appliquer les nouveaux formats d'expression en Community Management
- Acquérir de nouveaux client pour doper les conversions grâce aux réseaux sociaux

Modalités pédagogiques

- Formation Réseaux Sociaux Expertise avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)