Le 13 novembre 2026
MOD_2020051

Formation RÉSEAUX SOCIAUX & COMMUNITY MANAGEMENT (Marché BtoB) : Les bases du Community Management sur LinkedIn, Twitter, YouTube

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Dirigeants - Responsables commerciaux / Responsable Marketing, Communication, Webmarketing / Chef de projets Web / Community Manager.
Plus généralement, les professionnels souhaitant créer et animer une communauté de professionnels.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Animer et gérer la communication de votre entreprise sur les réseaux sociaux avec une cible professionnelle (BtoB).
- Maitriser les astuces pour publier du contenus à valeur ajoutée
- Attirer les clients et développer sa marque sur les réseaux sociaux

A l'issue de cette Formation Réseaux Sociaux et Community Management (Marché BtoB), vous serez en mesure de définir votre stratégie Social Média auprès d'un public BtoB, d'animer et développer votre communauté, de publier des contenus engageants et de mesurer les performances de vos publications.

Description / Contenu

Enjeux et environnement des réseaux sociaux : rôle des réseaux sociaux dans votre stratégie de communication digitale sur un marché BtoB

La complémentarité entre les réseaux sociaux
Les différents réseaux sociaux sur un marché BtoB :

- LinkedIn : Le réseau professionnel : atouts, fonctionnalités, leviers de visibilité, précautions
- Twitter : Le réseau hyperactif : atouts, veille, fonctionnalités, leviers de visibilité, précautions
- YouTube : La référence : atouts, optimisations, précautions

Les fondamentaux du community management
- Les bonnes pratiques
- Les pièges à déjouer
- Surveiller et protéger son E-réputation
- Création et optimisation des comptes

Stratégie de publication
- Définir sa ligne éditoriale et ses cibles
- Produire et publier des contenus
- Conseil pour gagner en visibilité sur vos publications

Des outils pour gagner en efficacité :
- Outils de veille
- Outils pour gagner du temps et le monitoring de vos actions

Les leviers de performance :
- Les outils d'analyse des réeaux sociaux pour analyser et optimiser votre stratégie de community managment

Stratégie d'ambassadeurs : favoriser la prise de parole de vos collaborateurs

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Animer et gérer la communication de votre entreprise sur les réseaux sociaux avec une cible professionnelle (BtoB)
- Maitriser les astuces pour publier du contenus à valeur ajoutée
- Attirer les clients et développer sa marque sur les réseaux sociaux
- Mesurer les performances de vos publications

Modalités pédagogiques

- Formation Réseaux Sociaux et Community Management 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 les 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)

Voici des témoignages de participants à cette Formation Réseaux Sociaux et Community Management (Marché BtoB) :

- "J'ai apprécié le tableau d'étude de concurrence ainsi que d'autres éléments que Benoit avait préparé avant le cours" Wei Y - Octobre 2021

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