

# Formation FRANCHISÉS | RÉSEAUX SOCIAUX & COMMUNITY MANAGEMENT : Les bases du Community Management pour mon point de vente

Durée : 7 heures



## Programme de la formation

### Public visé

A destination des adhérents de votre réseau d'enseigne :  
Gérant ou responsable d'un point de vente / Commerçants / entrepreneurs / Gérants de PME...  
Responsable Marketing, Communication, Webmarketing ou Réseaux Sociaux / Chef de projets Web / Assistant(e) marketing.  
Plus généralement, les professionnels souhaitant créer et animer une communauté autour de leurs marques

### Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

### Objectifs pédagogiques

- Animer et gérer la communication de votre marque sur les réseaux sociaux
- Maîtriser les astuces et les mécanismes pour publier du contenu à valeur ajoutée tout en déjouant les pièges du social média

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

### Description / Contenu

- Enjeux et environnement social : chiffres, panorama, algorithmes, e-réputation
- Surveiller et protéger son e-réputation sur les réseaux sociaux, pour son enseigne et son point de vente



- Facebook : L'incontournable : atouts, profil/page, leviers de visibilité, précautions
- Instagram : L'instant gagnant : fonctionnalités, stories, bonnes pratiques, précautions
- Twitter : L'hyperactif : atouts, veille ciblée, leviers de visibilité, précautions
- YouTube : La référence : atouts, optimisations, précautions d'usages
- Pinterest : Les tendances du moment, enjeux et fonctionnalités
- Les bonnes pratiques du community management: planning, calendrier de publication, synchronisations, bons réflexes
- Les leviers de performance : veille, outils pour gagner du temps, monitoring

## Compétences acquises à l'issue de la formation

- Animer et gérer la communication de votre enseigne sur les réseaux sociaux
- Maîtriser les astuces et mécanismes pour publier du contenus à valeur ajoutée tout en déjouant les pièges du social média

## Modalités pédagogiques

- Formation Marketing Digital pour réseaux et franchises 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 récurrent 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 répondu aux attentes des participants et que objectifs pédagogiques ont été atteints
- Une 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 heures 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)*