

Formation ANIMATEUR RÉSEAU | SOCIAL SELLING pour réseaux et franchises : Utiliser les réseaux sociaux comme outils de développement de votre réseau d'adhérents

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Formation à destination des animateurs réseau de votre groupement d'enseigne : Chargé de développement et animateur de réseaux, dirigeants et équipes commerciales. Plus généralement les collaborateurs souhaitant optimiser leur image sur les réseaux sociaux et participer à la stratégie social selling de l'entreprise.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Objectifs pédagogiques

- Optimiser son « personal branding » en tant que développeur/animateur de réseau pour son enseigne
- Améliorer la marque employeur pour recruter de nouveaux franchisés et fidéliser les adhérents existants
- Accentuer la notoriété de la marque et prendre soin de l'e-réputation de l'enseigne

A l'issue de cette Formation Social Selling pour Réseaux et Franchises, vous serez en mesure de définir et d'optimiser votre stratégie de «personal branding», et d'accélérer la visibilité de votre enseigne en publiant des contenus engageants. De booster votre notoriété et votre recrutement de franchisés grâce à une prospection sociale pro-active. Vous en mesurerez les performances en utilisant des outils de community management.

Description / Contenu

- Enjeux et environnement social BtoB



- Les bonnes pratiques sur LinkedIn, Facebook, Instagram et Whatsapp en faveur de la marque employeur
- Enjeux du Social Selling pour les réseaux
- Optimiser son profil LinkedIn pour gagner en visibilité individuellement et collectivement
- E-réputation et réponses aux avis sur Google et Facebook
- Veille du marché et outils de community management pour gagner du temps
- Mise en place d'une routine de prospection et d'un suivi des performances
- Construire le plan d'action Social Selling de l'entreprise, du collaborateur (cible, ligne éditoriale, prise de parole, prise de contact directe...)
- Social ads : recruter de nouveaux franchisés via LinkedIn ads et Facebook ads.
- Les leviers de performance : opérations spéciales, ambassadeurs et création de contenus

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Optimiser son « personal branding » en tant que développeur/animateur de réseau pour son enseigne
- Améliorer la marque employeur pour recruter de nouveaux franchisés et fidéliser les adhérents existants
- Accentuer la notoriété de la marque et prendre soin de l'e-réputation de l'enseigne

Modalités pédagogiques

- Formation Social Selling 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 formation 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 formation 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 suivant la formation
- Pour les formation 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 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 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)