



PROGRAMME DE FORMATION

Concevoir et Mettre en Œuvre sa Stratégie de Communication

sur les Réseaux Sociaux - Instagram & Facebook

Durée : 3 jours /21 heures - Modalité : à distance –

Formation 100% individuelle : 14 Rendez-vous sur 21h00

Niveau : Initiation / Intermédiaire

Résumé de la formation :

Vous souhaitez développer l'activité de votre point de vente ou E shop en créant ou en renforçant votre communication digitale auprès de vos clients et futurs clients. Vous souhaitez gagner du temps sur ce poste de communication, avoir de nouvelles idées de contenus, gagner en impact et acquérir une méthodologie de communication sur les réseaux sociaux. Cette formation vous permettra de vous initier à l'élaboration d'une stratégie social média.

Vous découvrirez les principales techniques de vente du web (Emailing/Newsletter, Vidéo, Influenceurs ...) afin de développer votre visibilité auprès de vos clients, la fréquentation dans votre boutique, l'acquisition et la fidélisation clients.

Afin de gagner en impact et en efficacité sur les réseaux sociaux, vous apprendrez à construire et à mettre en œuvre votre stratégie de communication social média en amorçant la rédaction de 15 jours de publications pour Instagram/Facebook.

Public visé par la formation :

Métiers – fonctions : Commerçants Créateurs ou repreneurs d'entreprises, Commerçants, E commerçants, employés/salariés de commerce...

Niveau de connaissance générale préalable requis : IV Niveau de sortie : IV

Prérequis :

- Avoir les bases de la navigation sur internet, avoir déjà navigué sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram
- Établir l'état des lieux de votre entreprise et identifier vos points forts/faibles, vos valeurs à partir des outils transmis et présentés par le formateur au cours d'une visioconférence avant la formation
- Pour les créateurs/repreneurs d'entreprise : avoir réalisé son business plan
- Disposer d'un ordinateur portable (accès wifi) et d'un smartphone.

Objectif de formation : *A la fin de la formation les stagiaires seront en capacité de :*

« Initier une stratégie social média »

Programme détaillé de la formation

Entretien préalable à la formation : présentation et explication sur les prérequis (1h à distance)

- 1. Appréhender l'impact du numérique**
 - Identifier le contexte et l'évolution des modes de consommation
 - Définir le marketing digital
- 2. Analyser les bases de votre stratégie marketing**
 - Établir un état des lieux de votre situation (marketing mix et SWOT)
 - Dessiner le profil de vos cibles clients
 - Estimer le niveau de vos concurrents
 - Réaliser un état des lieux de ses réseaux sociaux
- 3. Définir un positionnement différenciant**
 - Identifier ses points forts/faibles et ses valeurs
 - Formuler sa mission et sa vision d'entreprise
 - Découvrir les clés du personal branding





4. Concevoir sa stratégie de communication

- Définir sa ligne éditoriale : objectifs, style/ton, thèmes
- Construire un profil optimal et comprendre le fonctionnement de l'algorithme
- Créer des contenus pertinents : où et quoi publier ? Focus format vidéo, calendrier éditorial
- Rédiger des publications optimales

5. Mettre en œuvre sa stratégie de communication sur les réseaux sociaux Facebook et Instagram

- Développer une communauté d'abonnés qualifiés : Focus influence marketing
- Transformer ses abonnés en clients : Focus Emailing et Newsletter
- S'initier à la création d'une campagne publicitaire

6. Comprendre les leviers de développement de sa visibilité

- Identifier les leviers de votre présence « Physique »
- Cartographier les leviers de votre présence sur le Web
- Appréhender la vente en ligne

Informations générales :

Domaine de formation : Marketing Communication / Commerce - Vente – 312

Objectif général : Création d'entreprise / Développement des compétences des salariés

Modalités d'admission : Entretiens avec le responsable pédagogique et le formateur afin de valider votre demande et l'adéquation de vos besoins au programme. Ce dernier pourra être ajusté en conséquence

Délais d'accès : 15 jours après la réception par l'organisme de formation de votre documents contractuels de formation signés par l'entreprise.

Type de formation : Individuelle

Modalité de mise en œuvre, de suivi et d'évaluation de la formation

➤ Modalités de mise en œuvre :

- Des formateurs expérimentés
- Des temps d'échanges s'appuyant notamment des cas pratiques des entreprises participantes
- Des temps pédagogiques et outils remis aux participants par voie dématérialisée ou sur place

➤ Modalités de suivi :

- Feuilles de présence signées par les stagiaires et formateurs, par demi-journée de formation, en présentiel
- États de connexion et travaux des stagiaires pour la modalité distancielle
- Tous documents tels que rapports, mémoires ou compte rendus
- Attestations d'assiduité et de formation réalisées sur demande

➤ Évaluation de la formation :

- Évaluation formative séquentielle, par le formateur, pendant la formation pour valider à chaque session pédagogique l'acquisition ou l'amélioration des compétences
- Évaluation de satisfaction des stagiaires
- Évaluation des acquis des stagiaires par : **un questionnaire de type quizz**
- Évaluation de la formation par le formateur
- Bilan qualitatif de l'action complétée par un échange oral de fin de session avec les parties prenantes disponibles
- Indicateurs de résultats sur <https://www.partageonslaformation.com>

Méthodes pédagogiques, techniques et d'encadrement mobilisées

➤ Méthodes pédagogiques :

- Évaluation préalable de la demande et des besoins
- Adéquation des contenus pédagogiques tout en restant en adéquation avec les objectifs de la formation
- Méthodes pédagogiques actives, interrogatives et affirmatives ; travaux de sensibilisation, apports théoriques et de mises en application ; travail en individuel et / ou de groupe

➤ Ressources pédagogiques : supports visuels, livrets d'exercices





➤ **Moyens techniques :**

- Locaux adéquats
- Une superficie suffisante et conforme à la réglementation en vigueur en matière d'hygiène et de sécurité et qui répond aussi aux contraintes liées à la crise sanitaire
- Équipements adaptés aux domaines de formation et au nombre de stagiaires
- Ressources documentaires accessibles
- Accès facilité pour les personnes à mobilité réduite
- Pour les accès à distance, les outils proposés sont accessibles gratuitement et testés en amont

➤ **Encadrement :**

PartageonsLaFormation.com mobilise les moyens nécessaires pour garantir le service attendu :

- Fonctions administratives et financières
- Fonctions pédagogiques (équipe de formateurs qualifiés et expérimentés)
- Fonction d'accueil, de suivi et d'encadrement des stagiaires
- Fonction gestion des ressources humaines (maintien et développement des compétences des personnels)
- **Support technique et pédagogique** disponible auprès du formateur et de centre de formation de 9h30 à 17h30, joignable par téléphone au 06.73.84.40.17 (tel du formateur sur la convocation à la formation) ou par mail ou SMS. Réponse effectuée dans la demi-journée suivante.

PartageonsLaFormation.com est un organisme dont les formateurs sont experts dans leur domaine de compétences. Ils ont été formés à l'ingénierie de la formation afin concevoir sur-mesure le programme de formation répondant à votre demande.

➤ **Qualité du formateur/formatrice :**

- Olivia C. est personnellement en charge de votre formation. Elle justifie de 15 ans d'expérience dans l'animation et le développement commercial, d'un master en économie gestion de l'entreprise option marketing et développement commercial (Université Clermont Auvergne) ainsi que d'une formation aux « techniques d'ingénierie de formation », lui permettant de concevoir des formations pragmatiques et cohérentes avec les objectifs et la politique de l'entreprise.
- **Référent dans l'organisme de formation :** Ève ARMANT – 06.73.84.40.17 – e.armant@partageonslaformation.com
- Référent dans l'entreprise commanditaire : Pour les formations intra-entreprise uniquement

Modalités d'organisation :

Durée de la formation : 3 jours, soit 21 heures

Modalité : Distancielle

Rythme : Formation 100% individuelle : 14 Rendez-vous sur 21h00

Chaque session dure de 1h à 2 h en fonction des disponibilités du stagiaires.

Le calendrier est élaboré lors de la première session de formation.

Organisation : **Support technique et pédagogique** disponible auprès du formateur et de centre de formation de 9h30 à 17h30, joignable par téléphone au 06.73.84.40.17 (tel du formateur sur la convocation à la formation) ou par mail ou SMS. Réponse effectuée dans la demi-journée suivante.

Nombre de stagiaires : 1 stagiaire

Dates : Se référer à votre convention ou convocation de formation

Horaires de la formation : de 9h30 à 12h00 pour les sessions à distances ; de 9h30 à 13h00 pour la dernière session.

Lieu : A distance ou au Domaine de Saint Paul, 102 Route de Limours, Bat A6 RDC, 78470 Saint Rémy-lès-Chevreuse pour la session en présentiel ou chez le client.

Accessibilité et handicap : Salle accessible aux personnes à mobilité réduite. Contactez votre formateur à votre arrivée (coordonnées sur votre convocation). Contactez-nous pour être mis en relation avec notre référente handicap pour étudier vos besoins.





**PARTAGEONS
LA FORMATION.COM**

Des savoir-faire, un état d'esprit



Ref : F096-1-OCH066-3D1

DOCUMENT C005

Tarifs :

- Formation 21h, 100% individuelle : 1950,00 € HT, soit 2340,00 € TTC

- Formation collective intra-entreprise : nous contacter pour devis

Formation disponible en format individuel ou collective, en intra entreprise, en inter-entreprises et modalité AFEST : contactez-nous.

Contact : Ève Armant – contact@partageonslaformation.com – 01.85.40.02.82 / 06.73.84.40.17

Mise à jour le 24/11/21

