

Fiche Formation

Développer son Activité Commerciale via les Réseaux Sociaux



Prérequis - Public Visé

La formation s'adresse aux dirigeants de TPE/ PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux. Des compétences numériques de base sont nécessaires pour l'accès à la formation.

Rythme et Durée

40h en BLENDED

- Durée adaptée en fonction du test ou de l'entretien de positionnement du candidat.
- Le rythme sera adapté aux besoins et contraintes du candidat, en accord avec le formateur.

Compétences Acquises

Gestion des Pages et Comptes sur les différents Réseaux Sociaux, Blog, Publications, Analyse de Data, Création Vidéo, Planification.

Accessibilité

Pour les personnes en situation d'handicap, FORTISS GROUP mets en place un suivi et adaptation du parcours de formation en fonction des besoins exprimés lors de l'entretien individuel.

Modalités Pédagogiques

- Cours en VISIO CONFERENCE
- Remise d'un kit pédagogique (Supports de cours à télécharger)

Résultats obtenus : 100%

Nombre de sessions : 8

Période : Janvier 2023 - Décembre 2023 [EN COURS]

Nombre de bénéficiaires de la formation : 8

Objectifs

Avoir les compétences requises pour développer son activité via les réseaux sociaux. Adopter une attitude professionnelle et avoir une vision globale sur les différentes actions nécessaires pour faire évoluer sa communication digitale

Modalités d'Évaluation

QCM en fin de Formation + Épreuve Ecrite

Admission

- Candidature par mail
hello@fortiss-group.com
- Entretien téléphonique de positionnement avec un conseiller formation.
- Dès validation du projet de formation, affectation à un formateur et/ou à une session de formation.
- Durée du Processus de recrutement : 1 à 3 J

Tarifs TTC

40h de formation BLENDED : 1 890€ TTC
Dont 12h de formation en VISIO
CONFERENCE

Financement et prise en charge possible via CPF, OPCO, Pôle Emploi. SUR DEMANDE

Maximum 8 Participants par session

Nbre de retour de questionnaire de satisfaction : 5

Taux de satisfaction : 100%

MAJ Fiche : SEPT 2023

Déroulé Pédagogique



Vous voulez progresser en confiance, et dans une ambiance sympathique. Notre méthode pédagogique BLENDED adaptée aux adultes vous permet d'évoluer à votre rythme depuis chez vous.

1. Déterminer les enjeux commerciaux pour orienter la stratégie de communication sur les réseaux sociaux.

- Identifier les objectifs spécifiques tels que l'augmentation des ventes, la notoriété de la marque ou l'engagement des clients. [Etude Marché Synthétique]
- Analyser le marché et la concurrence pour comprendre les opportunités et les menaces. [SWOT]
- Définir le public cible et ses préférences sur les réseaux sociaux [Matrice UX UI]

2. Évaluer et choisir les réseaux sociaux appropriés pour votre entreprise.

- Examiner les plateformes sociales populaires auprès de votre public cible.
- Considérer les caractéristiques uniques de chaque réseau, comme la nature visuelle d'Instagram ou le caractère professionnel de LinkedIn.
- Choisir les réseaux sociaux qui correspondent le mieux à vos objectifs et à votre secteur. [Matrice à 4 flèches]

3. Créer et gérer son compte professionnel sur les plateformes digitales choisies.

- Créer un profil complet avec des informations précises sur l'entreprise. [Etude de concurrence]
- Utiliser des visuels de haute qualité, tels que le logo et la photo de couverture.
- Établir un ton de communication cohérent et professionnel.

4. Planifier et maintenir une diffusion cohérente des publications sur les réseaux sociaux définis.

- Élaborer un calendrier éditorial pour organiser les publications. [Outil Digital]
- Planifier les heures optimales de publication pour atteindre le public cible.
- Utiliser des outils de gestion des médias sociaux pour automatiser les publications lorsque cela est approprié. [Outil Digital]



5. Produire du contenu textuel et visuel de qualité pour les médias sociaux.

- Créer des messages engageants et pertinents qui suscitent l'intérêt du public.
- Utiliser des images, des vidéos et des graphiques attrayants pour illustrer les messages. [Point juridique sur les images/ vidéos libres de droit]
- Adapter le contenu au ton et au style de chaque réseau social.

6. Développer des vidéos promotionnelles pour l'entreprise.

- Créer des vidéos informatives, divertissantes ou inspirantes selon les besoins. [Travail de cadrage, sous titrage]
- Utiliser un équipement de qualité pour garantir une production professionnelle.
- Intégrer des appels à l'action clairs pour encourager l'interaction.

7. Analyser les données de suivi pour surveiller et renforcer la stratégie de développement commercial et la relation avec les utilisateurs des réseaux sociaux.

- Suivre les métriques telles que l'engagement, les clics, les partages et les conversions. [Suite Meta, Business Interface ...]
- Adapter la stratégie en fonction des données pour maximiser les résultats.
- Répondre aux commentaires et aux retours des utilisateurs pour renforcer la relation avec la communauté en ligne. [Gestion de la E-Réputation]