

Vous êtes peu ou pas présent sur les réseaux sociaux ! Pourtant, vous aimeriez utiliser le potentiel de Facebook, Instagram, LinkedIn...pour avoir plus de visibilité sur vos produits ou vos services, développer votre notoriété et attirer plus de clients...

Comment avoir une communication efficace sur les réseaux sociaux pour générer plus de visibilité ? Cette formation est parfaite pour vous familiariser avec l'environnement du digital et devenir plus autonome dans la création et la gestion de contenus. À vos écrans !



#### DURÉE :

**4 jours / 28 heures**

28 h en présentiel

(La durée peut être adaptée selon les besoins)



#### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

- **Créer** une stratégie commerciale sur le Web
- **Piloter** sa stratégie commerciale sur les réseaux sociaux
- **Augmenter** la visibilité de son établissement
- **Gérer** une communauté de fans (Community management)
- **Convertir** ses fans en clients
- **Augmenter** le chiffre d'affaires de son entreprise grâce à la création de contenu digitaux



#### PUBLIC VISÉ ET PRÉREQUIS :

- Gérants, chef d'entreprise, conjoints collaborateurs et personnel en charge de la stratégie de communication
- Aucun prérequis



#### CONTENU PÉDAGOGIQUE :

##### JOUR 1

- **Introduction à la communication et stratégie digitale**
  - Définition et périmètre de la communication digitale
  - Détermination des cibles
  - Découvrir les nouvelles tendances de « consommation digitale
- **Créer sa stratégie de communication digitale partie 1**
  - Déterminer les objectifs stratégiques
  - Comprendre le concept d'e-réputation
  - Découverte de sa communauté web (cibles, e-persona)

##### JOUR 2

- **Créer sa stratégie de communication digitale partie 2**
  - Choisir les indicateurs clés de performance (KPI)
  - Création du plan de communication digitale de l'entreprise
  - Création de la charte éditoriale
  - Brève histoire et analyse des réseaux sociaux principaux
  - Facebook Pro, Instagram Pro, Google My Business : lequel utiliser pour mon entreprise / commerce
- **Mise en œuvre**
  - Sélectionner les formats de communication digitaux
  - Les clés pour développer la complémentarité on/off line (passerelle entre digital et point de vente physique) Study case + analyse de la concurrence à évaluer par le stagiaire
  - Création de contenu selon besoins de l'entreprise

##### JOUR 3

- **Piloter**
  - Le Business model du Web
  - Visibilité, Social Ads, CTA (appels à l'action)
  - Les métriques : portée, like, share, impression, rt
  - Le ROI et ROE
- **Optimiser**
  - Découverte des outils de Community management
  - Établir un programme de communication influencer

##### JOUR 4

- **Gestion de la communication de crise en ligne**
  - Gestion de communication de crise en ligne
  - Les typologies de crise sur internet (fail, bad buzz, crise)
  - Les avis négatifs, do's & dont's
- **La réglementation**
  - Obligations réglementaire liées à la communication sur le Web en France et en Europe
  - Copyright
  - La réglementation sur l'usage des droits d'image sur le net
  - Les RGPD



#### DÉLAIS D'ACCÈS :

Délais d'accès :

**5 à 6 semaines**

Nous contacter pour plus de renseignements



#### ACCESSIBILITÉ :

Nous nous tenons à disposition des personnes en situation de handicap pour examiner les possibilités de mettre en place la formation.

Référent handicap (1)



**TARIF HT :**  
**NOUS CONSULTER**



## **ORGANISATION PÉDAGOGIQUE – ÉVALUATION :**

- Intra-entreprise
- Démarche active centrée sur l'apprenant qui « agit »
- Méthodes : Participative, basée sur le questionnement des participants et active, fait appel à l'expérience, à la réflexion, à l'initiative et à la motivation des apprenants
- Support de pédagogie sous forme de tableau de suivi /Livret de formation (papier ou PDF)/Powerpoint
- Alternance des techniques et outils suivants : brefs exposés, échanges, mise en application, réalisation des exercices de création de contenu numérique, création des supports de pilotage Web
- Évaluation et vérification des compétences acquises par QCM et cas pratiques
- Attestation de formation
- Évaluation de la satisfaction au chaud et évaluation à froid (3 mois après la formation)
- Intervenant : Consultante / Formatrice en Marketing et communication numérique



## **CONTACT :**

(1) **Stéphanie – Responsable Formation**  
**06 16 55 30 51**  
**stephanie@sezamelagence.fr**  
**www.sezamelagence.fr**