

## PROGRAMME DE FORMATION

# STRATEGIE DIGITALE – RESEAUX SOCIAUX

## Bonnes pratiques, méthodes et outils

### «Améliorer sa visibilité et sa prospection en ligne grâce aux réseaux sociaux»



#### OBJECTIFS OPERATIONNELS

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- travailler la notoriété de l'entreprise en respectant les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux.
- générer du trafic organique vers son site en provenance des réseaux sociaux.
- inciter les utilisateurs à contacter l'entreprise sur les réseaux sociaux.
- suivre le trafic généré par les réseaux sociaux et juger de sa qualité.
- prospector sur LinkedIn.
- mettre en avant ses domaines d'expertise sur LinkedIn.



#### PUBLIC CONCERNÉ



- Tout public
- Formations adaptées et adaptables aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap au 04 67 65 95 05.



#### PRÉ-REQUIS ET CONDITIONS D'ACCÈS

- Utilisation régulière des outils informatiques.
- Accès à un ordinateur avec une connexion internet, une caméra.
- Avoir un profil LinkedIn et un compte Facebook fonctionnel.
- Questionnaire envoyé au stagiaire afin de réaliser l'évaluation de ses besoins



**DURÉE :** 14h

**DATE :** Calendrier annuel sur mesure / Planification personnalisée

#### LIEU :

- Au centre de formation (inter) ou sur site (intra)
- A distance : en visio

#### TARIF :

- 250 € HT/ jour/personne en Interentreprises à partir de 3 participants



#### CONTENU DE LA FORMATION

**Ce programme sera à adapter en fonction du public et pourra se prolonger vers une autre formation**





- **Séquence 1 :** Master class : explication des concepts, analyse d'exemples réels.  
**Prise en main des outils :**
  - ⇒ Facebook Business Manager et ses outils
  - ⇒ Hootsuite
  - ⇒ Canva
  - ⇒ Campaign URL Builder
  - ⇒ Google Analytics
  - ⇒ LinkedIn
  - ⇒ Kapwing
  - ⇒ Lumen5
- **Séquence 2 :** Mises en situation : application des concepts et utilisation des outils dans des situations de cas pratiques.

## PROGRAMME DE FORMATION

## STRATEGIE DIGITALE -RESEAUX SOCIAUX

## Bonnes pratiques, méthodes et outils

## «Améliorer sa visibilité et sa prospection en ligne grâce aux réseaux sociaux»

 <b>MODALITÉS PÉDAGOGIQUES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentiel ou Distanciel : Cours collectif avec un formateur</li> </ul>		
 <b>MÉTHODES PÉDAGOGIQUES</b>	<p><b>Entre chaque séance</b> Préparation et validation des thématiques pour la session suivante.</p> <p><b>Pendant la séance</b> Exercices individuels et collectifs, croisements de regards, exposés interactifs, nombreuses mises en situation et jeux de rôle, utilisation de cas concrets des participants, serious games et jeux de cartes, jeux de dynamique collective et outils de coaching</p> <p><b>En fin de cursus</b> Évaluation des acquis et autoévaluation, détermination des points de travail post formatifs, le formateur communique aux apprenants des ressources pédagogiques afin de maintenir les acquis.</p>		
 <b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>	<table border="0"> <tr> <td data-bbox="357 949 925 1196"> <p><b>Appréciation des résultats</b> Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p> <p><b>Modalités de validation des acquis</b> Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p> </td> <td data-bbox="997 949 1460 1167"> <p><b>Documents remis en fin de formation</b> Attestation de compétences Certificat de réalisation</p> <p><b>Validation de la formation</b> Evaluation des compétences visées</p> </td> </tr> </table>	<p><b>Appréciation des résultats</b> Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p> <p><b>Modalités de validation des acquis</b> Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p>	<p><b>Documents remis en fin de formation</b> Attestation de compétences Certificat de réalisation</p> <p><b>Validation de la formation</b> Evaluation des compétences visées</p>
<p><b>Appréciation des résultats</b> Entretien, jeux et grille d'évaluation, questionnaire à chaud et à froid</p> <p><b>Modalités de validation des acquis</b> Échanges et interactions avec le participant sur l'ensemble de la formation</p>	<p><b>Documents remis en fin de formation</b> Attestation de compétences Certificat de réalisation</p> <p><b>Validation de la formation</b> Evaluation des compétences visées</p>		
 <b>INSCRIPTION ET DÉLAIS</b>	<p><b>Demande de renseignements</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <a href="#">Formulaire en ligne</a></li> <li>- Ou par téléphone au 04 67 65 95 09</li> </ul>		



Organisme créé en 1989

**ACB Compétences**

**Siège :** 65 place de Thessalie  
34000 Montpellier

**Antenne :** 8 parc club du Millénaire  
1025, rue Henri Becquerel  
34000 Montpellier

**NOS DOMAINES DE FORMATION**

- Management / Qualité de vie au travail
- Commercial / Relation clients / Marketing
- SOFT SKILLS / Communication
- Efficacité professionnelle / Développement personnel
- Ressources humaines / Droit du travail
- Finance / Gestion / Comptabilité
- Stratégie Digitale / Système d'information / Informatique et Digital
- Langues étrangères (plus de 35 langues) avec certifications ToEIC / Linguaskill / Bright / Voltaire
- Bureautique et usages du numérique / PAO – CAO – DAO avec certifications TOSA
- Qualité / Sécurité / Environnement