
Programme de formation Prospecter via les réseaux sociaux

Domaine : TIC

Durée : 14H

Objectifs :

- Maîtriser le fonctionnement d'un compte professionnel Instagram et d'une page entreprise Facebook
- Etre opérationnel dans l'application d'une routine de communication commerciale efficace sur Instagram et sur Facebook

Pré-requis :

- Une très bonne connexion internet est requise pour le format distanciel synchrone
- Connaître les bases de la publication sur les réseaux sociaux ou utiliser ces réseaux sociaux en loisir.

Public : service marketing, vente, chef d'entreprise, community manager ou toute personne souhaitant s'approprier Facebook, instagram pour faire de la prospection.

Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :

En format présentiel : mise en place d'un bureau / salle équipé par l'apprenant / client avec connexion internet. La formation peut également se dérouler dans nos locaux (dans ce cas mis à disposition si nécessaire d'un ordinateur équipé par HM Formation ainsi que les équipements comme un video-projecteur et paperboard)

Dans le cas d'une formation sur site client / apprenant un entretien sera effectué par nos services afin de vérifier l'adéquation des moyens techniques avec la formation.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Exposés théoriques du formateur avec support Powerpoint, études de cas, visionnage de vidéos, temps de réflexion par l'apprenant.

Cas pratiques / méthodes démonstrative sous forme d'ateliers

Echanges actifs stagiaire / formateur

Support de cours remis au participant

Modalités d'évaluation des connaissances ou d'appréciation des résultats de l'action de formation Cas pratiques tout au long de la formation complété par une auto-évaluation des acquis en fin de formation.

Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants : Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

Modalité de suivi de l'action de formation : Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.



Détail du programme :

Panorama des Réseaux Sociaux en 2020

- Appréhender le web social et ses enjeux
- Distinguer les audiences, les contenus, les buts, les avantages et les limites de LinkedIn et d'Instagram

Organiser sa démarche de prospection sur Instagram

- Appréhender le fonctionnement des hashtags et de la géolocalisation et en tirer partie
- Publier des stories engageantes pour interagir avec sa communauté
- Utiliser les outils de production de contenu dédiés à Instagram
- Identifier son cœur de cible sur l'application et interagir avec

Organiser sa démarche de prospection sur Facebook

- Optimiser la page Facebook d'un commerce brick and mortar, lire ses indicateurs et rentrer en relation avec des prospects
- Adresser des publications sponsorisées en lien avec ses objectifs
- Utiliser le potentiel des groupes locaux pour communiquer

Etablir sa routine d'actions sur les réseaux sociaux

- Envisager les complémentarités possibles avec Facebook
- Elaborer sa routine d'actions en s'appuyant sur un calendrier éditorial
- Mesurer la performance de ses actions en s'appuyant sur les indicateurs Facebook et Instagram

Sanction de la formation : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)