



ANIMATION

Créer et animer une communauté professionnelle : Community Building

Bâtir et animer une stratégie communautaire exclusive dédiée aux professionnels pour accroître durablement leur engagement autour de vos produits et services.



Durée : 1 journée soit 7 heures

Dates : info à jour sur la page web

Lieu : info à jour sur la page web

Frais pédagogiques : info à jour sur la page web



Audrey LEPICIER
Community Builder Wudo
(CV sur demande)



Pourquoi cette formation ?

Les communautés professionnelles (ou B2B) exclusives se distinguent des réseaux sociaux grand public par la qualité des interactions qu'elles offrent. Les membres y sont sélectionnés et répartis avec soin pour créer les bonnes mises en relation dans un environnement de confiance et les contenus proposés par des experts ou des pairs y sont plus pertinents. Proposer une communauté de ce type est donc un excellent moyen pour une organisation d'affirmer son positionnement, son expertise et d'attirer attention et bienveillance sur les autres produits et services qu'elle propose. Cette formation vous donnera les outils et les méthodes clés pour organiser et activer une communauté de professionnels à des fins stratégiques pour votre organisation.



Objectifs généraux

- Distinguer les enjeux et spécificités d'une stratégie communautaire exclusive à destination d'une cible professionnelle
- Appréhender le périmètre d'un projet communautaire ainsi que les tâches induites et ressources nécessaires
- Construire et adapter sa stratégie communautaire conformément aux objectifs de son organisation, aux moyens disponibles et aux cibles visées
- Coordonner l'animation physique et digitale de sa communauté.
- Mesurer la performance de sa communauté et adapter le dispositif communautaire dans un processus d'amélioration continue



9h00-10h30

Thème 1 : Les fondamentaux de la stratégie communautaire

- Découvrir le fonctionnement des communautés des origines à nos jours
- Comprendre les communautés de professionnels
- Envisager les communautés comme des leviers marketing
- Explorer la diversité des fonctions du "Community Builder"
- Comprendre les besoins de votre organisation
- Comprendre les besoins de vos membres
- Bien définir les objectifs de votre communauté

10h30-12h30

Thème 2 : Construire la proposition de valeur de sa communauté en tant que produit et/ou service à forte valeur ajoutée proposé par votre organisation

- Travailler l'expression de sa raison d'être
- Communiquer sa vision, ses valeurs, sa promesse
- S'inspirer des communautés existantes
- Choisir un outil digital pour sa communauté

12h30-14h00 : Pause déjeuner

14h00-16h00

Thème 3 : Créer un programme communautaire complet alliant propositions physiques et digitales

- Définir ses cibles communautaires : profils, modalités d'accès, avantages
- Travailler sa ligne éditoriale selon les interactions recherchées entre les membres : nature, exclusivité, auteurs et fréquence des contenus
- Construire un programme annuel incluant des temps forts et rituels récurrents (contenus et événements)
- Animer sa communauté au quotidien grâce au plan d'animation
- Piloter sa communauté grâce aux bons indicateurs de vitalité

16h00-17h30

Thème 4 : Maîtriser le parcours des membres de sa communauté de A à Z pour optimiser son ROI

- Acquisition : recruter de nouveaux membres pour alimenter votre vivier de clients, adhérents ou prospects
- Activation : transformer les membres en membres actifs pour dynamiser votre communauté et la rendre encore plus attractive
- Rétention : transformer les membres en membres satisfaits pour qu'ils soient fidèles à votre communauté et actifs de façon récurrente
- Référence : transformer les membres satisfaits en membres prescripteurs pour obtenir de nouveaux membres
- Revenu : exploiter la valeur créée grâce à l'activité de vos membres dans la communauté et en tirer des bénéfices sous différentes formes



Prérequis : aucun



Public visé :

- Équipe d'animation & responsable de communautés pro (interne, externe, mixte)
- Community Manager
- Community Builder
- Administrateurs et membres des clusters, fédérations & associations professionnelles
- Chargés de mission ou agents de développement territorial
- Membres de Collectivités, Agences de développement économique et d'attractivité, Chambres consulaires, Administration, Universités, CRITT...
- Entreprises, écoles, laboratoires de recherche



Méthode pédagogique

Une pédagogie interactive basée sur l'échange, les retours d'expérience entre participants et le partage de pratiques, de nombreux cas, des workshops et des mises en situation.

Recueil des besoins: En amont de la formation, l'organisme de formation contacte les stagiaires afin de connaître leur niveau, besoins, attentes par rapport à la formation.



Moyen d'évaluation

L'évaluation consiste à s'assurer que les objectifs fixés par l'organisme de formation ont été remplis par rapport aux objectifs propres du stagiaire et dans une perspective d'évolution des pratiques professionnelles. Ainsi une évaluation écrite de l'action de formation est systématiquement distribuée aux stagiaires en fin de session qui font une évaluation au regard de plusieurs critères :

- Notation du contenu de la formation par rapport à leurs besoins initiaux
- Notation du déroulé et du séquençage de la journée de formation
- Notation de l'animation générale
- Notation de la pédagogie et de la facilité des transmissions
- Notation des conditions matérielles et d'accueil
- Description des points positifs et négatifs de la formation
- Description des acquis qu'ils souhaitent appliquer à leur pratique professionnelle

Ces évaluations sont en permanence prises en compte dans l'adaptation des formations mises en œuvre.

Le préalable consiste en un tour de table en début de journée, animé de façon à identifier les besoins du stagiaire. Le même tour de table en fin de journée permet de mesurer l'évolution des connaissances/techniques acquises grâce à la formation et d'évaluer les changements de comportement qu'elle pourra permettre dans la pratique professionnelle du stagiaire.



Validation / Sanction de la formation

La validation est attestée par les fiches de présence de la formation et délivrance d'une attestation de participation par France Clusters sur demande uniquement.



Accès aux personnes en situation de handicap

Les formations France Clusters sont ouvertes et accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous contacter si besoin : Pascale Payan / pascale.payan@franceclusters.fr



Mise à disposition des ressources pédagogiques

Les ressources pédagogiques sont transmises aux participants sur demande et peuvent revêtir différentes formes selon les formations : transmissions des supports pédagogiques par mail, impression, ...

Information aux publics bénéficiaires

Nos conditions générales de ventes ainsi que notre règlement intérieur sont disponibles à tous et en tout temps