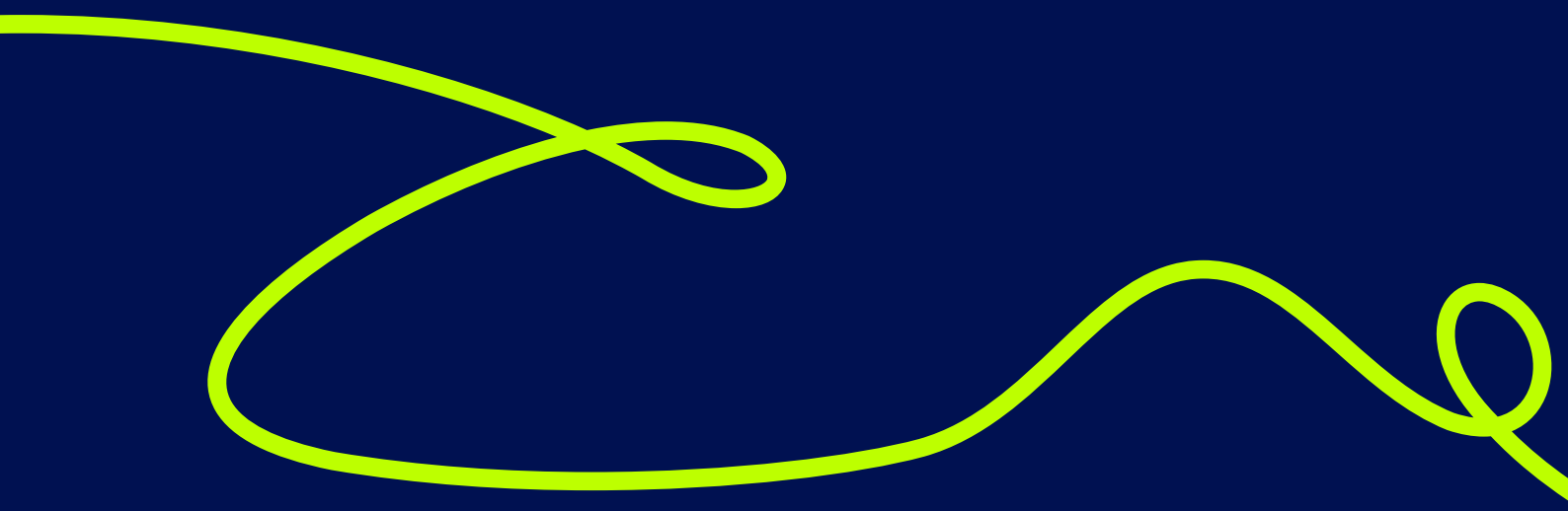




Formation Community Management

Développez vos connaissances sur les réseaux sociaux.
Apprenez à gérer vos communautés pour construire une vitrine crédible.

Objectifs de la formation

01

Comprendre l'intérêt et l'objectif de chaque réseau social

02

Optimiser les différents comptes sociaux

03

Structurer sa ligne éditoriale et préparer son contenu

04

Analyser et comprendre les performances

Profil des bénéficiaires

Pour qui

- Chefs d'entreprise
- Salariés d'entreprise
- Auto-entrepreneurs

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet
- Un entretien téléphonique préalable détermine votre niveau : aucun prérequis pour le niveau débutant ; connaissances sur le sujet requises pour le niveau avancé

Infos pratiques

DURÉE

15 heures

MODALITÉ

Distanciel

CAPACITÉ

4 à 10 apprenants

DÉLAI D'ACCÈS

3 semaines

ACCESSIBILITÉ PSH

Oui

SATISFACTION

9,5/10 (26 avis)

Tarifs

Entreprise

2 250 €_{HT}

Besoin d'adapter la formation à vos enjeux ? Un devis sur mesure est possible.

Contenu de la formation

9 modules · 15 heures · distanciel

MODULE 1

Enjeux et environnement social

- Histoire
- Surveiller sa e-réputation
- Complémentarité des réseaux

MODULE 2

Meta, l'incontournable

- Les atouts de Meta
- Profil et pages
- Inviter à liker une page
- Les conseils pour un post efficace
- L'algorithme Meta
- Optimiser sa page
- Créer un post
- Interagir en tant que page ou profil
- Statistiques et mesure des actions
- Profils de la communauté
- Liker et partager un post / une actualité

MODULE 3

Instagram, l'instant gagnant

- Les atouts
- Les bonnes pratiques
- La recherche de hashtags
- Les repères sur Instagram
- Faire une story
- La recherche de visuels

MODULE 4

Pinterest, la recherche tendance

- Le réseau social en vogue
- Objectifs et atouts majeurs
- Les fonctionnalités
- Un algorithme très intelligent
- Bonnes pratiques et particularités
- Les erreurs à éviter

MODULE 5

X, le réseau hyperactif

- Les atouts
- Les fonctionnalités
- Les bonnes pratiques

MODULE 6

LinkedIn, le BtoB par excellence

- La page entreprise
- Le profil LinkedIn

MODULE 7

Les bonnes pratiques du CM

- Élaborer sa stratégie social media
- Le calendrier du community manager
- Les avantages d'une stratégie social media
- Étude de cas
- Quelle production de contenus prévoir ?
- Les bonnes pratiques

MODULE 8

L'identification des influenceurs

- Marketing d'influence
- Communautés d'ambassadeurs

MODULE 9

Les leviers de performance

- Les indicateurs de performance
- Les facteurs d'influence

Suivi, évaluation & ressources

Suivi et évaluation des résultats

- Quizen cours de formation
- Exercices de mise en application
- Examen final : une note de 7/10 minimum valide les acquis
- Évaluations à chaud et à froid
- Au moins 1 point d'écart entre l'auto-évaluation avant et après la formation
- Accompagnement individualisé selon votre niveau, tout au long de la formation

Ressources techniques et pédagogiques

- Support de cours
- Formation à distance
- Groupes de 4 à 5 personnes maximum pour plus de réactivité
- Assistance pendant 1 mois après la formation

Équipe pédagogique

Nos formations sont réalisées par des formateurs experts.

Qualité et satisfaction : 9,5/10 (26 avis)

Note moyenne attribuée par nos stagiaires, toutes formations confondues (plus de 700 apprenants formés).

Admission

Lors de l'entretien de vente téléphonique, le commercial vérifie le niveau de connaissances du ou des apprenants. Une étude préalable individuelle est réalisée avant tout démarrage, pour exposer votre problématique, vos besoins et vos objectifs professionnels. Un entretien complémentaire avec le formateur peut être proposé pour répondre à des attentes plus spécifiques.

Accessibilité

Pour chaque formation, une étude préalable permet d'adapter les modalités pédagogiques et l'animation à la situation de handicap annoncée. Pour toute question sur les conditions d'accès (adaptation des moyens de la prestation...), contactez l'une de nos référentes handicap :

- Aurore PANTINI —
aurore@adpremier.fr
- Mélanie BOURDALE —
m.bourdale@adpremier.fr
- Aurélie BENHABREUCHE —
aurelie.b@adpremier.fr

Prêt à passer à l'action ?

Parlons de vos objectifs. Nous adaptons la formation à votre niveau et à vos enjeux.

linkforce.fr

Linkforce