

## RESEAUX SOCIAUX

### CONDITIONS D'ADMISSION

#### Public

Salarié ou responsable d'entreprise amené à utiliser les réseaux sociaux dans son cadre professionnel

Entretien téléphonique, tests de positionnement en ligne et vérification des prérequis

### PRÉ-REQUIS

Avoir une utilisation courante des outils numériques.

### CERTIFICATION NC

### MODALITES ET DELAIS D'ACCES A LA FORMATION

- Groupe de 4 à 12 personnes
- Cours en présentiel en face à face.
- Si cours particulier, accès dès validation du financement /Si cours collectifs, accès dès ouverture d'un groupe (minimum 4 personnes) et validation du financement

### VERIFICATION DES PRE-REQUIS

- Vérification des prérequis nécessaires pour profiter pleinement de cette formation en réalisant un test après votre inscription et avant le démarrage de la formation
- Quiz pour tester les connaissances de départ des participants

Code  
RS

Durée  
14 heures

Tarif inter\*  
560 €  
HT

\*100 % en présentiel

### OBJECTIFS

- Mettre en place un système de surveillance efficace pour suivre les tendances, les conversations et les mentions pertinentes sur les réseaux sociaux
- Contrôler et améliorer l'image de marque en ligne : la e-réputation
- Exploiter les réseaux sociaux pour augmenter les ventes et générer des revenus
- Intégrer le "social selling" dans la stratégie commerciale de l'entreprise

### PROGRAMME

#### CONTENU

1. **Les réseaux sociaux et leurs enjeux**
  - Définition du "social selling"
  - Les avantages du "social selling" dans un environnement digitalisé
  - Les différents réseaux sociaux
2. **La veille sur les réseaux sociaux**
  - Importance de la veille : anticiper et réagir rapidement
  - Identification des sources
  - Définition des mots-clés : liste de mots-clés, hashtags à surveiller
  - Les outils de veille
3. **La e-réputation**
  - Les éléments d'un profil attractif
  - Le suivi des avis et commentaires
  - Techniques de réponses
  - La création de contenus positifs : analyse de publications réussies et de leur impact
4. **La stratégie commerciale sur les réseaux sociaux**
  - Création et gestion des contenus
  - Utilisation de la publicité sur les réseaux sociaux
  - Techniques d'approche
  - Construction d'une relation
5. **L'organisation et le suivi**
  - Créer un tableau croisé dynamique - Appréhender la zone "Liste des - planification des actions : quotidienne, hebdomadaires, importance de la routine et la régularité
  - Intégration avec le site internet
  - Analyse des performances
6. **Plan d'action**

Élaboration d'un plan personnalisé pour intégrer les réseaux sociaux dans sa pratique professionnelle
7. **Bilan évaluation**

## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES

### Intervenant :

L'équipe pédagogique, coordinateurs et formateurs, est spécialisée dans la formation d'adultes et possède les qualifications et les expériences professionnelles dans le domaine du commerce digital et la gestion des réseaux sociaux.

### Méthodes et techniques pédagogiques :

Pédagogie innovante, méthode active, approche actionnelle

### Moyens pédagogiques utilisés :

Exposés interactifs avec illustrations et vidéos - Ecran synchronisé avec l'ordinateur du formateur en mode démonstration - Mises en application - Exercices sur les items des séquences

Quiz et sondage interactifs en ligne pour tester les connaissances

### Supports pédagogiques utilisés :

PowerPoint du déroulé du programme avec diaporamas, schémas imagés, graphiques, capsules vidéo

### Outils :

Ordinateur portable par participant et accès au logiciel version MS 365, outils numériques, Kahoot, Google forms Quizzy (quiz en ligne), Padlet, documents numériques supports pour les exercices, outils numériques dédiés.

## MODALITE D'EVALUATION / MODALITES DE VALIDATION

Évaluation formative des compétences acquises tout au long du parcours

Questionnaires d'évaluations en fin de séance et en fin de formation

Questionnaire de satisfaction

Attestation de formation

## MODALITE ET CONDITIONS D'ACCES

Adaptation du dispositif d'accueil pour les personnes en situation de handicap (le cas échéant) Des référents handicaps sont mobilisés pour accueillir et informer la personne, participer à l'organisation du parcours de formation, communiquer sur l'accessibilité, assurer le lien avec les partenaires

Contact Nice : Yamina ABDA – [formationnice@ecole-esccom.com](mailto:formationnice@ecole-esccom.com)

Contact Cannes : Pascale SOLIMEIS – [formationcannes@ecole-esccom.com](mailto:formationcannes@ecole-esccom.com)

## FINANCEMENT

Les solutions de financement

OPCO et financement de la formation

Les opérateurs de compétences (OPCO) travaillent avec ESCCOM FORMATION depuis de nombreuses années. Leurs missions évoluent depuis janvier 2019 grâce à la loi "Avenir professionnel". Toutefois, plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO. Pour plus d'information, une équipe de formation de Cannes & Nice vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative, ou votre contact à l'AKTO.

**ESCCOM FORMATION PROFESSIONNELLE** - 2 avenue Brown Séquard- 06000 Nice - Tél : 04.93.53.55.55

S.A.S. au capital de 3 048.53 €- RCS Nice 383 704 319 - Code APE : 8542 Z - Siret : 38370431900060 N° TVA intracommunautaire : non assujetti à la TVA CGI 261-4.4°- N° de déclaration d'existence : 93060405906