



Présentation de la formation

Les communautés en ligne apportent une valeur ajoutée directe dans au moins trois domaines essentiels de votre entreprise : le service à la clientèle, le développement de la clientèle et le développement de produits.

Les meilleures communautés d'utilisateurs sont au service des entreprises B2B en réduisant les coûts de service et en augmentant la fidélisation des clients.

Il est donc primordial pour votre entreprise d'être présente sur les réseaux sociaux, de créer des contenus engageants afin de construire petit à petit une communauté et la fidéliser.

Mais à qui s'adresse-t-on ? Et comment créer des contenus qui parlent aux utilisateurs ? Comment poster avec efficacité ?

Cette formation dédiée aux entreprises B2B va vous permettre de tirer parti des opportunités importantes qu'offrent les réseaux sociaux et d'en maîtriser toutes les bonnes pratiques.

ANIMER LES RÉSEAUX SOCIAUX DE VOTRE ENTREPRISE B2B

Objectifs pédagogiques

- ✓ Définir le profil de vos cibles/utilisateurs/prospects
- ✓ Déterminer vos objectifs sur les réseaux sociaux
- ✓ Maîtriser les différents types d'animation
- ✓ Connaître les règles pour rédiger avec efficacité
- ✓ Gagner en autonomie pour gérer en interne ses réseaux sociaux

Pour qui ?

Cette formation s'adresse entre autres aux chef.fe.s d'entreprise de TPE/PME, aux assistant.e.s de direction, aux chargé.e.s d'affaire ainsi qu'aux chef.fe.s de projets.

Prérequis

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur Internet
- Posséder des profils de réseaux sociaux pour son entreprise.
- Accéder à Internet, aux réseaux sociaux de son entreprise avec un ordinateur sur le lieu de la formation

Durée et modalités d'organisation

2 jours / 7 heures

De 9h00 à 12h30 et de 14h à 17h30

6 personnes maximum par session.

Dates de la formation : JJ/MM/AAAA au JJ/MM/AAAA

(convenues avec le client)



ANIMER LES RÉSEAUX SOCIAUX DE VOTRE ENTREPRISE B2B

Modalités et délais d'accès à la formation

Un courriel à l'adresse elvire.brugne@digitaleblonde.com ou par téléphone (06 33 33 40 70) à la responsable pédagogique suffit au premier contact en vue de l'inscription à un cours organisé à la demande.

Le programme et les exercices sont adaptés et orientés après un entretien préalable.

Ils sont également organisables en sur-mesure.

Formation accessible en présentiel sur Toulouse en intra-entreprise ou en distanciel via visio-conférence.

Méthode pédagogique

- Théorie : projection de support pédagogique, briefing avant chaque exercice et débriefing avec correction suivant l'exercice
- Pratique : exercices sur support en ligne, exercices sur les réseaux sociaux de l'entreprise
- Méthodes pédagogiques didactiques et participatives, stimulation par questionnement, mises en situation variées, évaluations régulières, alternance entre la théorie et la pratique.
- Support de cours envoyé à la fin de la session de formation

Compétences visées

Professionalisation dans le domaine concerné.

Délivrance d'un certificat de réalisation de l'action de formation.



ANIMER LES RÉSEAUX SOCIAUX DE VOTRE ENTREPRISE B2B

Encadrant pédagogique

Votre intervenant : Elvire Brugne - Expert communication B2B pour les TPE/ PME depuis 15 ans, diplômée de TBS Programme Grande Ecole, dirigeante de DigitaleBlonde, spécialisée dans la stratégie marketing pour les entreprises des secteurs industriels, de l'ingénierie et des services en B2B.

Modalités d'évaluation

- Suivi pédagogique assuré par l'intervenante
- Evaluation continue lors de la formation
- Quizz en ligne

Accessibilité

Pour les formations intra-entreprise, les conditions d'accès aux salles de formation doivent respecter la loi Handicap du 11 février 2005 (à voir avec le client).

Tarifs

1 200 euros H.T. / personne



LE PROGRAMME



Comprendre quels réseaux sociaux sont adaptés à votre activité

- Les différents réseaux idéaux pour le B2B
- Les objectifs de communication pour chaque réseau
- Qui utilise quel réseau social ?
- L'usage des réseaux par génération

Auto-évaluation de début de formation

Quiz : *Elaboration d'une liste de réseau prioritaires par chaque participant en fonction de son activité.*



Optimiser les retombées des médias sociaux

- De précieux relais pour vos communications
- Devenez visible sur Internet
- La conversation : votre atout pour la prospection
- Ecoutez, recrutez, vendez !

Quiz : *Elaboration des objectifs par chaque participant en fonction de ses réseaux sociaux prioritaires.*



Rédiger pour les réseaux sociaux

- Les règles à connaître pour s'adresser à vos cibles
- Trouver ce qui les intéresse
- Définir le ton de votre marque
- Gagner en capital sympathie

Test : *Création d'un post par chaque participant sur un des réseaux sociaux de son entreprise*



Animer vos réseaux sociaux avec efficacité

- Les différents types de posts et d'animations
- Les bases à connaître
- Trouver l'inspiration
- Les outils gratuits

Test: *Travail sur le post de l'exercice précédent pour être plus efficace.*

Examen de fin de formation et auto-évaluation