



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

- ✓ 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

Tarifs, durée et modalités d'organisation

Tarifs : 1200 euros H.T. /personne

2 jours / 14 heures

De 9h00 à 12h30 et de 14h à 17h30

6 personnes maximum par session.

Dates de la formation : sur demande



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

ANIMER LES RÉSEAUX SOCIAUX DE VOTRE ENTREPRISE B2B

Pédagogie

Session dispensée en présentiel sur Toulouse ou téléprésentiel, selon la modalité intra-entreprises sur mesure.

La formation est animée par un.e intervenant.e durant toute la durée de la session et présentant une suite de modules théoriques clôturés par des ateliers pratiques validant l'acquisition des connaissances. Les ateliers peuvent être accompagnés de quiz. L'intervenant.e présente la partie théorique à l'aide de support de présentation, d'animation réalisée sur un environnement de démonstration ou en réel. Les ateliers peuvent être réalisés en conditions réelles.

En présentiel comme en téléprésentiel, l'intervenant.e accompagne les participants durant la réalisation des ateliers.

Moyens et supports pédagogiques

- Cadre présentiel : l'entreprise cliente devra mettre à disposition un poste de travail par participant dans une même salle, un vidéo projecteur sur tableau blanc, une connexion Internet. Supports de cours numérique (pdf ou web). Feuille d'émargement papier.
- Cadre téléprésentiel : session dispensée via la solution Meet ou adaptée à l'entreprise cliente. Supports de cours numérique (pdf ou web). Feuille d'émargement par mail (pdf)
- Les personnes en situation de handicap peuvent avoir des besoins spécifiques pour suivre la formation. N'hésitez pas à nous contacter pour en discuter.



ANIMER LES RÉSEAUX SOCIAUX DE VOTRE ENTREPRISE B2B

Modalités d'évaluation et de suivi

- Avant : afin de valider le choix d'un programme de formation, une évaluation des prérequis est réalisée à l'aide d'un questionnaire en ligne ou lors d'un échange avec le formateur.trice qui validera la base de connaissances nécessaires.
- Pendant : après chaque module théorique, un ou des ateliers pratiques permettent la validation de l'acquisition des connaissances. Un quiz peut accompagner l'atelier pratique. Feuilles d'émargement papier ou électronique.
- Après : un questionnaire de satisfaction permet au participant d'évaluer la qualité de la prestation.

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.

délai : 3 mois à 1 mois avant le démarrage de la formation dans la limite des effectifs indiqués

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

Votre intervenant.e

Elvire Brugne - Expert communication B2B pour les TPE/ PME depuis 15 ans, dirigeante de DigitaleBlonde, spécialisée dans la stratégie marketing pour les entreprises B2B.

