

FORMATION DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Objectifs

- Définir les objectifs commerciaux
- Sélectionner les réseaux sociaux les plus adaptés
- Créer un compte professionnel sur les plateformes et réseaux sociaux.
- Élaborer un plan de communication pour les médias sociaux.
- Créer des contenus rédactionnels et visuels.
- Créer des vidéos de promotion.
- Exploiter les résultats des divers indicateurs.



Public :

Dirigeants de TPE/PME et collaborateurs responsables de la communication marketing, ainsi que toute personne désirant maîtriser l'utilisation des réseaux sociaux pour le développement commercial.



Prérequis :

Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique.

Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.



Durée :

28heures – 4 jours



Lieu et horaires

En distanciel (synchrone), les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h à 16h30.



Accessibilité :

Possibilité d'adaptations pédagogiques (temps supplémentaire, supports spécifiques)

Accompagnement personnalisé disponible sur demande



Tarif :

1 800€ net de taxe par stagiaire



Contact :

bestacademy57@gmail.com
06 74 64 00 84



Résultat :

Attestation de réalisation de la formation

Formation préparant à la certification "Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux", enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° RS6372 et délivrée par Alternative Digitale.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodologie active favorisant l'engagement personnel et les interactions entre les participants. (Ateliers pratiques, études de cas, simulations)

ÉVALUATION

2 épreuves :

- Test de connaissances sous forme de Quizz
- Évaluation de l'acquisition des compétences visées par la certification par un jeu de questions en ligne.

Les réponses sont rédigées par l'apprenant dans l'interface d'évaluation mis à sa disposition.

Les évaluations sont réalisées et organisées par le certificateur. Elles sont supervisées par un correcteur, la session d'évaluation d'une durée totale d'environ 1h est enregistrée.

FORMATION DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX



Objectifs :

- Définir les objectifs commerciaux
- Sélectionner les réseaux sociaux les plus adaptés
- Créer un compte professionnel sur les plateformes et réseaux sociaux.
- Élaborer un plan de communication pour les médias sociaux.
- Créer des contenus rédactionnels et visuels.
- Créer des vidéos de promotion.
- Exploiter les résultats des divers indicateurs.

MODULE 1 : DÉFINIR LES OBJECTIFS COMMERCIAUX

- Réaliser une analyse de marché (Offre et demande)
- Diagnostiquer son environnement (SWOT et PESTEL)
- Identifier et anticiper les besoins des prospects et clients existants afin de mieux cibler les opportunités commerciales.
- Définir les objectifs commerciaux et les adapter pour une mise en œuvre efficace sur les réseaux sociaux.
- Repérer les facteurs générateurs de valeur ajoutée de l'entreprise
- Formuler des objectifs SMART (Spécifiques, Mesurables, Atteignables, Réalistes et Temporels) pour assurer un suivi précis et efficace des actions.

Travaux pratiques :

Réalisez une synthèse de l'analyse stratégique en formulant des objectifs SMART, puis présentez comment vous intégreriez ces objectifs dans une stratégie commerciale cohérente.

MODULE 2 : SÉLECTIONNER LES RÉSEAUX SOCIAUX LES PLUS ADAPTÉS

- Évaluer ses pratiques actuelles de prospection à travers les médias sociaux
- Analyser ses compétences, pratiques, obstacles et méthodes actuelles.
- Explorer les motivations pour prospecter sur les réseaux sociaux.
- Comprendre leur rôle en tant qu'outils essentiels pour la vente.
- Sélectionner un réseau social en fonction de son public cible en déterminant ses critères de choix.

QCM

MODULE 3 : CRÉER UN COMPTE PROFESSIONNEL SUR LES PLATEFORMES ET RÉSEAUX SOCIAUX.

- Identifier les spécificités et les usages des différents réseaux sociaux.
- Facebook : créer une page entreprise, augmenter sa visibilité et utiliser la publicité.
- Twitter : créer un compte, identifier des profils pertinents et mettre en place une veille efficace.
- LinkedIn : optimiser son profil, établir des connexions et rechercher du contenu pertinent.
- Identifier les forces des autres réseaux : Instagram, Snapchat, TikTok, Youtube,...

Réflexion collective sur les tendances émergentes des médias sociaux, l'avenir des plateformes et leur impact potentiel sur les stratégies commerciales.

MODULE 4 : ÉLABORER UN PLAN DE COMMUNICATION POUR LES MÉDIAS SOCIAUX.

- Déterminer ses cibles et leurs comportements : utilisation de la méthode des personas.
- Comprendre la méthodologie pour élaborer sa stratégie.
- Définir le positionnement de l'image et les messages clés.
- Planifier les étapes opérationnelles.
- Présenter le plan de communication.
- Établir le médiaplanning.

Étude de cas :

- Concevoir un plan de communication en utilisant la méthode des personas.

MODULE 5 : CRÉER DES CONTENUS RÉDACTIONNELS ET VISUELS.

- Les outils du community manager : création de contenus et visuels, optimisation de l'organisation et de la production.
- Maîtriser le contenu et la présentation : l'art de raconter une histoire.
- Appliquer les meilleures pratiques pour accroître la visibilité de ses publications.
- Valoriser et fidéliser ses ambassadeurs en allant au-delà des réseaux sociaux.

Exercice :

Rédiger une histoire en appliquant les règles de storytelling et créer un exemple de contenu visuel. Optimiser sa page Facebook

MODULE 6 : CRÉER DES VIDÉOS DE PROMOTION.

- Établir les objectifs à atteindre avec une vidéo.
- Identifier les cibles visées et définir le cadre de tournage.
- Maîtriser les techniques essentielles pour capturer de bonnes images avec un smartphone.
- Explorer les différents cadrages, valeurs de plan et mouvements de caméra.
- Découvrir les logiciels de montage vidéo tels que iMovie, Capcut.
- Apprendre à importer et exporter des vidéos.
- Effectuer le montage de ses vidéos et ajuster la timeline.

Travaux pratiques :

Réalisation d'un tournage en conditions réelles : captation, cadrage et prise de son.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Méthodologie active favorisant l'engagement personnel et les interactions entre les participants.
(Ateliers pratiques, études de cas, simulations)

ÉVALUATION

Contrôle continu : exercices pratiques à chaque fin de module

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

FORMATION DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX



- Objectifs :
- Définir les objectifs commerciaux
 - Sélectionner les réseaux sociaux les plus adaptés
 - Créer un compte professionnel sur les plateformes et réseaux sociaux.
 - Élaborer un plan de communication pour les médias sociaux.
 - Créer des contenus rédactionnels et visuels.
 - Créer des vidéos de promotion.
 - Exploiter les résultats des divers indicateurs.

MODULE 7 : EXPLOITER LES RÉSULTATS DES DIVERS INDICATEURS.

- Superviser et monitorer les actions de communication.
- Développer des outils pour évaluer l'efficacité des actions.
- Gérer la publicité et le budget pour élaborer une campagne publicitaire efficace.
- Mesurer et évaluer les résultats obtenus.
- Ajuster le plan en fonction des imprévus et des changements conjoncturels.

Exercice :

Créer une check-list pour le suivi des actions.

BEST ACADEMY