

PROGRAMME DE FORMATION

Formation aux réseaux sociaux - 20h de cours particuliers en ligne - Tout niveau - Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

■ OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Le stagiaire souhaitant développer ses compétences sur le développement commercial grâce aux réseaux sociaux, l'objectif est de lui permettre d'acquérir les savoirs suivants :

- ❖ Définir les objectifs commerciaux.
- ❖ Comparer les différents réseaux sociaux existants.
- ❖ Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux.
- ❖ Définir un rythme de publication.
- ❖ Élaborer des contenus rédactionnels percutants.
- ❖ Concevoir des vidéos promotionnelles.
- ❖ Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place.

■ PUBLIC :

Formation tout public, tous métiers.

■ PRÉREQUIS :

- ❖ Maîtrise de la navigation et recherche sur les sites web.
- ❖ Maîtrise de la messagerie électronique.
- ❖ Équipement technique adapté : ligne téléphonique fixe, ordinateur (PC ou MAC) doté d'une carte son, d'une connexion Internet et d'une caméra ou webcam.

■ MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION :

Le séquençage de la formation diffère en fonction du niveau initial de l'apprenant et du nombre d'heures de la formation.

Les contenus sont également orientés en fonction des objectifs professionnels du stagiaire.

Formation en ligne composée d'une partie en cours individuels et d'une autre basée sur des supports fournis au stagiaire.

Une fois votre inscription réalisée, votre formateur vous contactera dans les 15 jours précédant la date de début de votre formation, date à laquelle le test de niveau d'entrée en formation vous sera transmis..

Des évaluations sont réalisées au cours de votre formation, elles permettront à votre formateur d'adapter les cours et exercices à votre profil. Le professeur vous guide et vous assignera des exercices tout au long de votre période de formation.

■ DATES :

Les dates de formation sont renseignées dans le corps de l'email de convocation.

■ HORAIRES :

E-learning : Les supports e-learning sont accessibles 7j/7 et 24h/24.

Assistance pédagogique : Disponible du lundi au vendredi de 10h à 18h au 01 84 60 51 77.

■ RÉFÉRENTS PÉDAGOGIQUE ET FORMATEURS :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation. Le bon déroulement est assuré par les formateurs désignés par l'organisme de formation.

Tous nos formateurs sont sélectionnés pour leur excellence et leurs méthodes pédagogiques.

Les personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation sont sous la supervision de Christophe Sorel, titulaire d'un Master 2 Entrepreneuriat, Directeur des consultants pédagogiques dédiés aux parcours de formation au sein de Clic Compétences.

■ DURÉE :

La durée minimale de l'action de formation est renseignée en page 1 au début du programme.

Elle comprend :

- Des cours particuliers (cours par visioconférence).
- Un parcours e-learning pendant 12 mois.

L'accès au parcours e-learning est transmis une fois les cours particuliers totalement réalisés.

■ LIEU :

Formation ouverte à distance réalisée par visioconférence ou en présentiel dans les locaux de l'entreprise ou dans un espace dédié.

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir ou pour vous réorienter. Vous pouvez nous contacter au 01 84 60 51 77.

■ COACHING ET ACCOMPAGNEMENT :

Le stagiaire dispose à tout moment d'un coach pour l'accompagner, tout au long de sa formation :

Tout au long de la formation, le coach dispense des conseils pédagogiques au stagiaire et se tient au courant de sa progression par téléphone, e-mail ou SMS.

Le stagiaire dispose à tout moment d'une hotline téléphonique au 01 84 60 51 77 pour toute question, problème technique ou conseils, il peut également programmer un rendez-vous via notre calendrier de réservation disponible sur www.clic-competences.fr/rdv ou réaliser une demande d'assistance par email à cpf@clic-competences.fr.

Une fois le test de positionnement validé par le stagiaire au début de sa formation, il peut solliciter son coach pour avoir une démonstration de prise en main par téléphone. Cette démonstration a pour but de le familiariser avec notre outil d'apprentissage et de lui donner des conseils pédagogiques.

A la fin de la formation, le coach fait un bilan pédagogique avec le stagiaire sur ses connexions et progrès réalisés. Nos coaches ont reçu une formation initiale dispensée par le responsable pédagogique. Chaque coach est formé régulièrement sur les nouveautés et mises à jour de l'offre de formation.

Délai de réponse : une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai maximum de 48 heures jours ouvrés après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : cpf@clic-competences.fr.

Notre hotline téléphonique est disponible du lundi au vendredi de 10h à 18h.

■ COURS PARTICULIERS EN LIGNE :

❖ Partie 1 : Introduction aux Réseaux Sociaux pour les Entreprises :

Dans cette première section, nous explorerons les bases essentielles des réseaux sociaux en tant qu'outil commercial.

Voici ce que nous allons couvrir :

- Comprendre l'univers des réseaux sociaux et le mobile : Nous plongerons dans le monde des réseaux sociaux et leur influence croissante sur les appareils mobiles.

- Analyse technologique et concurrentielle : Vous apprendrez à évaluer les aspects technologiques et concurrentiels pour identifier des opportunités stratégiques.

❖ Partie 2 : Élaboration d'une Stratégie Efficace :

Dans cette section, nous nous concentrerons sur le développement d'une stratégie solide pour votre présence sur les réseaux sociaux.

- Définir une stratégie et des objectifs chiffrés : Nous explorerons comment établir une stratégie robuste et définir des objectifs quantifiables.

- Positionnement de la marque et choix des réseaux pertinents : Vous apprendrez à positionner votre marque sur les réseaux sociaux et à sélectionner les plateformes les plus adaptées.

❖ Partie 3 : Création et Gestion de Profils d'Entreprise :

Dans cette section, nous plongerons dans la création et la gestion de vos profils d'entreprise sur les réseaux sociaux.

- La création de vos différents profils entreprise : Nous aborderons les étapes essentielles pour créer et gérer des profils d'entreprise performants.

- Respecter l'identité visuelle et la stratégie : Vous apprendrez à maintenir une cohérence visuelle et stratégique sur toutes les plateformes.

❖ Partie 4 : Planification Stratégique et création de contenus engageant :

Cette partie se concentrera sur la façon d'établir un calendrier de publication efficace et sur la création de contenus rédactionnels et visuels captivants adaptés à la diffusion sur les réseaux sociaux.

- Comment définir un calendrier de publication stratégique.

Vous apprendrez à choisir les plateformes appropriées, à déterminer la fréquence idéale et à synchroniser votre contenu avec les tendances actuelles.

- L'élaboration de contenus percutants conçus pour les médias sociaux.

Vous apprendrez à rédiger des messages convaincants, à concevoir des visuels attrayants et à adapter votre contenu en fonction des différentes plateformes, afin d'accroître votre engagement et votre visibilité.

❖ Partie 5 : Utilisation de la Vidéo pour Engager et Élargir l'Audience :

Cette partie se concentrera sur l'utilisation de la vidéo pour accroître votre présence et votre

engagement sur les réseaux sociaux.

- Création de vidéos promotionnelles attractives :

Nous verrons comment produire des vidéos qui attirent l'attention et engagent votre public.

- Spécificités de chaque réseau : Vous apprendrez les différences entre les réseaux sociaux en termes de formats et de temps pour la vidéo.

❖ Partie 6 : Suivi et Amélioration des Performances :

Dans cette dernière section, nous aborderons le suivi des performances de vos activités sur les réseaux sociaux et comment les améliorer.

- Suivi des résultats : Nous discuterons de la conception d'outils de suivi et de l'utilisation d'indicateurs pour évaluer les résultats.

- Maximiser la diffusion grâce à des contenus adaptés : Nous explorerons des stratégies pour maximiser la portée de votre contenu, en particulier en utilisant la vidéo :

Le support de formation sera remis au stagiaire en fin de formation.

■ E-LEARNING FACULTATIF :

Un support de cours (plateforme e-learning) facultatif sera proposé à l'apprenant pour lui permettre de travailler en autonomie sur des manipulations de tout niveau. Les accès à la plateforme e-learning sont transmis à la fin de la formation une fois que toutes les heures de cours sont réalisées. Les différents thèmes abordés sont listés ci-dessous :

❖ **Réseaux Sociaux modules tout niveau : CPF**

- Les fondamentaux du métier de Community Manager.
- Quiz - Les fondamentaux du métier de Community Manager.
- La base des réseaux sociaux.
- Quiz - La base des réseaux sociaux.
- Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre projet social media.
- Quiz - Cerner les enjeux comportementaux des internautes pour construire votre projet social media.
- Mettre en place une stratégie Social Média.
- Quiz - Mettre en place une stratégie Social Média.
- Pinterest Ads.
- Quiz - Pinterest Ads.
- TikTok Ads.
- Quiz - TikTok Ads.
- Snapchat Ads.
- Quiz - Snapchat Ads.

■ RESSOURCES PÉDAGOGIQUES :

Il est conseillé au stagiaire de fournir un travail personnel régulier entre les séances de formation. Le stagiaire dispose de ressources pédagogiques, documents et exercices fournis par le formateur.

À la fin de chaque cours téléphonique, le professeur indiquera les tâches à effectuer par le stagiaire, au travers de liens postés sur l'espace cours du stagiaire.

Au début de chaque cours, le professeur vérifie avec le stagiaire que ces tâches ont bien été effectuées.

■ **ENCADREMENT :**

Les professeurs qui dispensent les cours par téléphone sont des professionnels confirmés dans la formation à but professionnel pour un public d'adultes.

Tous nos formateurs comptabilisent au moins 2 ans d'expérience en milieu professionnel et sont diplômés.

Ils ont été individuellement sélectionnés pour leur qualité de pédagogue et font l'objet d'une évaluation permanente.

■ **CALENDRIER DES COURS :**

Les professeurs contacteront les élèves afin de connaître leurs créneaux et réserver avec eux les plages de cours. En cas d'annulation, le professeur devra être prévenu en amont selon ses modalités.

Le stagiaire organise son travail en ligne en fonction de ses besoins, mais également en fonction des impératifs et créneaux de connexion imposés par son employeur.

■ **SUIVI ET ÉVALUATION DE TRAVAUX ACCOMPLIS PAR LE STAGIAIRE :**

La première session de formation fait l'objet d'un test initial de niveau. Puis, les connaissances du stagiaire sont contrôlées grâce à des tests qui jalonnent la formation de l'apprenant tout au long de son processus d'apprentissage (contrôle continu). Ces tests ont lieu à la fin de chaque session.

Le niveau du stagiaire ainsi que ses progrès et son niveau d'assiduité sont ainsi réévalués lors de chaque session.

Ces données sont accessibles, à tout moment, au stagiaire comme au formateur et au coach qui suivent le stagiaire. Ils permettent d'apprécier le niveau obtenu par le stagiaire en comparaison avec son niveau initial.

Les ressources étudiées lors des sessions de travail sont enregistrées et consultables par le stagiaire et le formateur, et ce via des interfaces spécifiques. Les données relatives à ces sessions (durée de connexion, résultats) sont mises à jour quotidiennement. Ces données sont exportables.

■ **SUIVI DE L'EXÉCUTION :**

- Attestation d'assiduité mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.
- Relevé des connexions, signé par un représentant de l'organisme de formation indiquant :
- La date de l'action et les heures de début et de fin d'utilisation du programme.
- La dénomination du ou des modules suivis.
- Attestation de réalisation des unités, signée par un représentant de l'organisme de formation, détaillant les travaux finalisés en cohérence avec le programme de formation.

■ **APPRÉCIATION DES RÉSULTATS EN FIN DE FORMATION :**

- Recueil individuel des attentes du stagiaire.
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation.
- Évaluation continue durant la session.
- Remise d'une attestation de fin de formation.
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.

■ CERTIFICATION

Un test de fin de formation sanctionne la formation. Ce test de niveau est reconnu comme certification et référencé au Répertoire Spécifique (fiche RS 6372).

Évaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

Elle est composée d'exercices pratiques sur :

- le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux.
- les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché.
- la création de compte entreprise.
- la publication de contenus sur les réseaux sociaux.
- l'élaboration de contenus à destination des réseaux sociaux.
- la conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux.
- le suivi d'une stratégie de développement commerciale d'une activité par l'utilisation des réseaux sociaux.

■ CORRESPONDANCES DES COMPÉTENCES ÉVALUÉES - DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX RS 6372

- ❖ Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque ...).
- ❖ Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile.
- ❖ Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés.
- ❖ Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis.
- ❖ Élaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux.
- ❖ Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle.
- ❖ Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place.