

PROGRAMME « AMBASSADEURS » - FACEBOOK

Intitulé de l'action de formation : **Utilisation des réseaux sociaux dans le cadre professionnel – Programme « Ambassadeurs »**

Nature de l'action de formation conformément à l'article L.6313-1 CT : **Catégorie 6 - Acquisition, entretien ou perfectionnement des connaissances.**

Programme : **Acquérir les bases de l'utilisation des réseaux sociaux à titre professionnel dans le cadre d'une activité commerciale.**

Formation à l'utilisation des réseaux sociaux / Facebook - Programme « Ambassadeurs »

Les réseaux sociaux, contexte et intérêt

Pourquoi mettre en œuvre une stratégie digitale autour des réseaux sociaux ?

Un profil Facebook : pourquoi faire ?

Création et paramétrage d'un compte professionnel

Le profil digital comme valeur ajoutée / Créer un profil digital destiné à attirer les prospects, et basé sur une proposition de valeur. Comment rendre son profil le plus efficace, le plus convaincant sur Facebook.

Vous verrez toutes les pistes pour optimiser votre profil digital pour être trouvé par vos prospects, les convaincre que votre offre répond à leurs attentes, et multiplier les points de contact.

Mise en pratique.

Acquisition des bonnes pratiques pour un usage régulier

Comment sélectionner, organiser et partager les contenus produits afin d'engager la conversation avec les relations ?

Comment personnaliser chaque message pour développer la relation digitale ?

Comment prospecter de nouvelles relations et fidéliser vos échanges jusqu'à la phase de rencontre et/ou de vente ?

Comment devenir référent en faisant de son fil d'actualité un média du secteur ?

Mise en œuvre de cas concrets en adéquation avec la stratégie de communication de l'entreprise

Prise en charge d'un contenu existant ou création d'un nouveau, engagement, partage...

Les bonnes méthodes pour aider à la communication de l'entreprise selon la charte définie.

Comment relayer efficacement les contenus de l'entreprise pour générer de la valeur ajoutée.

Compréhension des résultats, analyse et monitoring

La formation se fait en plusieurs temps permettant de mesurer l'efficacité des actions et de réajuster les pratiques en fonction des résultats mesurés et obtenus.

Outillage

Revue des outils disponibles pour accélérer votre stratégie de social selling.

Comprendre le changement culturel induit par les réseaux sociaux professionnels.

Travailler sa marque professionnelle

Maîtriser les outils et réseaux sociaux : Facebook.

Développer son portefeuille de prospects et de clients par le réseautage social.

.../...

CATALOGUE DE FORMATIONS BTOB – CONSTRUCTION, BATIMENT ET HABITAT

FORMATIONS AUX RESEAUX SOCIAUX

PROGRAMME « AMBASSADEURS » - FACEBOOK

(suite)

Prérequis

Avoir une activité professionnelle nécessitant une mise en contact régulière avec des clients et/ou prospects et/ou partenaires – Commercial (e), chargé (e) d'affaires, chef d'entreprise, assistant (e) commercial (e)...

Comprendre les codes de la mise en relation.

Maîtriser les outils informatique et l'internet de manière générale.

Disposer d'une connaissance des réseaux sociaux voire utiliser un compte à des fins professionnelles.

www.lecrieurpublic.fr

Villa Josiane | 23, quai Jean-Baptiste Simon | 69270 Fontaines-sur-Saône | tél : 09 53 75 46 47 | agence@lecrieurpublic.fr
SARL au capital de 7623 € - N° SIRET : 453 605 719 00039 - code NAF : 7021 Z – Agrément formation n° 84691563269