



En partenariat avec



DEVCOM01 – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL VIA LE SOCIAL SELLING

NATURE DE L'ACTION (article L 6313-1 du Code du Travail)

Action de développement des compétences des salariés

DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

SAVOIR UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX

PUBLIC CONCERNE :

Tout professionnel (entrepreneur, dirigeant, salarié, créateurs d'entreprise) vendant des produits ou services aux particuliers ou d'autres professionnels, qu'ils soient débutants ou expérimentés dans l'utilisation d'internet.

Volonté d'ouvrir un canal stratégique d'acquisition client

Connaissance en informatique de bureau, maîtrise des logiciels bureautiques, disposer d'une connexion internet sur le lieu d'activité. Aucune connaissance préalable sur Facebook nécessaire.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A l'issue de la formation, chaque stagiaire sera capable de :

- Mettre en place une présence sur internet (Google Maps, Facebook Pro et LinkedIn pour du B2B).
- Trouver des sujets de publications, définir la grille cadencée de publications
- Choisir les mots clés pour optimiser les publications.
- Mettre en place des visuels optimisés pour accroître cette visibilité
- Faire connaître l'activité auprès des futurs prospects.
- Evaluer les résultats obtenus et affiner la stratégie de communication

PRE-REQUIS

Connaissance en informatique de bureau, maîtrise des logiciels bureautiques, disposer d'une connexion internet sur le lieu d'activité.

Aucune connaissance préalable sur Facebook nécessaire.



En partenariat avec



DEVCOM01 – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL VIA LE SOCIAL SELLING

NATURE DE L'ACTION (article L 6313-1 du Code du Travail)

Action de développement des compétences des salariés

DUREE DE CETTE SESSION DE FORMATION

Programme sur 18 heures, soit 17heures en formation + 1h de suivi pédagogique.

DEROULEMENT DE LA FORMATION

1. INTRODUCTION

1. Mise en route, présentation de la formation, tour de table et recueil des besoins
2. Rappel des objectifs de la formation et mode de fonctionnement
3. Le fonctionnement de Facebook et LinkedIn: la mobilité et l'apprentissage progressif
4. les usages actuels des réseaux sociaux pour les professionnels et résultats potentiels

2. PREPARATION STRATEGIE NUMERIQUE

1. définir vos objectif d'entreprise
 2. définir vos avatars
 3. Définir les thèmes de communication
 4. Définir quels sont les sujets à aborder pour votre cible
 5. Validation, Différenciation stratégique
 6. Définir le style
 7. Les différents types de publications
 8. l'indispensable Grille de Publication
- Cas concret et mise en application immédiate.

3. PREPARATION et CREATION de VOTRE COMMUNICATION sur Internet

- Les mots clés (outils)
 - Quel intérêt ?
 - Comment les trouver ?
 - Comment les hiérarchiser ?
 - Comment s'en servir pour trouver des sujets optimisés
 - Comment trouver des sources illimitées de publications
- Les visuels
 - Quels rôles et puissance des différents visuels
 - Comment les préparer facilement, gratuitement
 - Les 2 outils gratuits disponibles indispensables
- Cas concret et mise en application immédiate.

4. CREATION / OPTIMISATION DE SA PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE

- Choisir une catégorie.
- Attribuer un nom de Page - optimiser ce nom.
- Attribuer un nom d'utilisateur - et optimiser ce nom.

2



En partenariat avec



DEVCOM01 – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL VIA LE SOCIAL SELLING

NATURE DE L'ACTION (article L 6313-1 du Code du Travail)

Action de développement des compétences des salariés

- • Ajouter une photo de profil.
- • Ajouter une photo optimisée de couverture et la configurer.
- • Ajouter un bouton d'appel à l'action.
- • Remplir la rubrique « à propos ».

5. CONFIGURER SA PAGE FACEBOOK PROFESSIONNELLE

- Connaître les onglets natifs affichés par défaut et les modifier.
- Prendre en main le panneau d'administration.
- Définir et personnaliser les paramètres généraux
- Sécuriser la page.
- Attribuer les publications.
- Choisir un mode de notifications.
- Ajouter des administrateurs.
- Gérer les personnes et autres pages.
- Cas concret et mise en application immédiate.

6. ADMINISTRER ET UTILISER SA PAGE FACEBOOK PRO

- Utiliser en tant que page.
- Ajouter aux favoris.
- Publier différents types de publication : statut, photo, vidéo, album photos, lien.
- Publier une offre, un événement, un moment clé.
- Cibler une publication.
- Géo localiser une publication.

7. CREATION / OPTIMISATION DE SON PROFIL LINKEDIN

- Faire des choix stratégiques différenciants
- Etude de la concurrence
- Définir un message fort
- les CTA
- Définir la stratégie éditoriale, la grille de publication, le cadencier d'édition
- Les outils complémentaires

8. CREE et DIFFUSER DU CONTENU A FORTE VALEUR AJOUTEE

- Quoi et Comment publier, programmer
- Ajouter une humeur.
- Programmer une publication.
- Modifier une publication.
- Verrouiller une publication en haut.
- Booster une publication.
- Intégrer une publication.



En partenariat avec



DEVCOM01 – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL VIA LE SOCIAL SELLING

NATURE DE L'ACTION (article L 6313-1 du Code du Travail)

Action de développement des compétences des salariés

- Gérer les commentaires indésirables: masquer, afficher, supprimer, signaler, bannir.
- Comment répondre aux messages.
- Cas concret et mise en application immédiate

9. ACQUERIR IMMEDIATEMENT VOS PREMIERS CONTACTS

- SUR FACEBOOK
 - Le principe général pour acquérir vite vos premiers fans
 - les 5 techniques simples pour acquérir vos premiers fans.
 - Cas concret et mise en application immédiate.

- SUR LINKEDIN
 - Les fonctions « Recherche »
 - Les meilleures pratiques
 - Grille d'actions hebdomadaires
 - Gestion des interactions

10. ANALYSE STATISTIQUE et OPTIMISATION

- Analyse des performances
- Ajouter des pages à surveiller.
- Exporter les statistiques.
- EVALUATION DES COMPETENCES ACQUISES

11. METTRE EN PLACE SA PRESENCE SUR GOOGLE

- Les principes de fonctionnement de Google aujourd'hui
- La Fiche Entreprise MYBUSINESS
- Comment mettre en place sa fiche concrètement
- Les différents paramétrages
- Les différentes options
- La publicité et les publications



En partenariat avec



DEVCOM01 – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL VIA LE SOCIAL SELLING

NATURE DE L'ACTION (article L 6313-1 du Code du Travail)

Action de développement des compétences des salariés

MOYENS PEDAGOGIQUES, TECHNIQUES et d'ENCADREMENT

- La formation est optimale entre 1 et 4 participants.
- Instauration des règles de fonctionnement communes
- Formation en salle, mixte ou à distance (FOAD) via Google MEET ou tout autre support adapté
- Support PowerPoint fourni
- Apports théoriques et pratiques en lien direct avec les attentes des stagiaires
- Exercices concrets applicables immédiatement
- Remise aux apprenants d'une fiche mémo-technique
- Formation dispensée par un Formateur ayant plus de 10 ans de formation auprès d'adultes, ex-salarié multi-activité, et consultant en entreprises, formé aux dernières techniques concrètes de webmarketing appliquées aux entreprises.

SUIVI ET EVALUATION

- Questionnaire de recueil des attentes en amont de la formation
- QCM (validation des notions vues) + Questionnaire d'évaluation « à chaud »
- Questionnaire d'évaluation « à froid »
- Prise de Rendez-vous de validation des acquis et mise en pratique 6 semaines après la formation.
- Feuille d'émargement
- Délivrance d'une attestation de fin de formation.



En partenariat avec



DEVCOM01 – DEVELOPPEMENT COMMERCIAL VIA LE SOCIAL SELLING

NATURE DE L'ACTION (article L 6313-1 du Code du Travail)

Action de développement des compétences des salariés

DELAI ET MODALITES D'ACCES

- Programmation de session de formation dans un délai d'un mois après la validation de la proposition commerciale.
- Formation accessible aux personnes à mobilité réduite sur les sites de formation sélectionnés par TALENT SUPPORT. Accès sous responsabilité de l'entreprise demandeuse lors de sessions en intra-entreprise.

INVESTISSEMENT

Coût de ce module de formation :

SESSIONS INDIVIDUELLES ET INTER ENTREPRISES :

1387,50€HT par participant pour le programme court de 10H00.

2500€HT par participant pour le programme long de 18H00.

SESSIONS INTRA-ENTREPRISES (groupes de stagiaires d'une même entreprise et de même niveau) :

2500 €HT pour le programme court de 10H00 jusqu'à 6 participants inclus ;

4000 €HT pour le programme long de 18H00 jusqu'à 6 participants inclus.

Possibilité de prise en charge par un OPCO, démarches à charge du demandeur.