

MÉDIAS SOCIAUX & INFLUENCE


2 jours

FAITES RAYONNER ET AMPLIFIEZ L'EFFICACITÉ DE VOS OFFRES ET DE VOS MARQUES

PROGRAMME DE LA FORMATION

PANORAMA DES RÉSEAUX SOCIAUX ET DE L'INFLUENCE

- › Présentation et cartographie des médias sociaux
- › Les différentes formes d'influence sur les médias sociaux
- › Les grandes tendances et les perspectives d'évolution

Cas réels pour illustrer les tendances

INTÉGRER LES RÉSEAUX SOCIAUX ET L'INFLUENCE DANS LE PLAN DE COMMUNICATION À 360°

- › Les médias sociaux dans le mix communication

Brainstorming post-it interactif sur les opportunités et les risques des médias sociaux pour la communication

- › Les étapes clés pour construire ou enrichir sa stratégie

Exercice d'analyse d'un cas réel : décrypter les points clés d'une stratégie

ANIMER SES RÉSEAUX SOCIAUX ET ENGAGER SES COMMUNAUTÉS

- › Définir ou enrichir sa stratégie de contenus
- › Créer des contenus engageants, adaptés à chaque plateforme
- › Modération : bonnes pratiques et erreurs à éviter

Réagir face aux commentaires négatifs et positifs

STRATÉGIES D'INVESTISSEMENTS PUBLICITAIRES (MÉDIAS SOCIAUX ET INFLUENCEURS)

- › Les différentes formes d'investissements publicitaires
- › Créer des publicités efficaces pour les réseaux sociaux et définir les audiences cibles
- › Mesurer l'efficacité des campagnes payantes

Quiz interactif de validation des acquis

AMPLIFIER SA COMMUNICATION AVEC L'INFLUENCE

- › Bien choisir ses influenceurs et bien collaborer avec les influenceurs
- › La réglementation en matière d'influence sur les médias sociaux
- › Les autres leviers de l'influence

Cas réels pour illustrer les campagnes d'influence

ORGANISATION, RESSOURCES ET PROCESS DU MANAGEMENT DES RÉSEAUX SOCIAUX

- › Identifier les ressources nécessaires et organiser les équipes
- › Processus et outils pour gérer efficacement la présence sur les réseaux sociaux

Quiz

OBJECTIFS

Exploiter les dernières tendances et opportunités offertes par les médias sociaux et l'influence. Construire une stratégie média sociaux et influence performante. Adopter les bonnes pratiques en matière de médias sociaux et d'influence. Evaluer les stratégies définies.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

De nombreux cas réels pour illustrer et inspirer. Une méthodologie pour construire sa stratégie étape par étape. Des synthèses et bonnes pratiques à mettre en œuvre. Des exercices pratiques d'application.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, communication, digital, responsables réseaux sociaux, community manager, social média manager. Aucun niveau de connaissance préalables n'est requis.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation. Évaluation à chaud et à froid.

TARIFS

1 540 € HT - Réf : MPC-MSOI

Validité : 30 juin 2024

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 27 et 28 mai 2024
les 2 et 3 décembre 2024

Paris Montparnasse :
les 18 et 19 mars 2024
les 7 et 8 octobre 2024

Participant(e)

Mme M. Nom.....
Prénom.....
Fonction.....
E-mail
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)
Tél. (ligne directe).....
Tél. mobile (pour infos de dernière minute).....

Merci de nous indiquer si nous devons prévoir des mesures à mettre en œuvre pour les personnes nécessitant des aménagements particuliers :
.....

Formation choisie

Titre.....
Référence.....
Dates.....
Lieu.....
Option proposée pour certaines formations : un accès e-ressources pendant un an, à un tarif très avantageux (remise de 50% sur le prix public).
Merci de préciser votre choix :

Formation + Accès e-ressources pendant un an * Formation seule

Tarif

Indiquez le tarif HT selon l'option choisie.....

Entreprise / Établissement

Raison sociale.....
Adresse.....
Code postal | | | | | Ville.....
Téléphone..... Fax.....
N° d'identification (TVA intracommunautaire).....
Code APE / NAF..... N° Siret | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Responsable de l'inscription

Mme M. Nom..... Prénom.....
Service/Fonction.....
Tél. (ligne directe)..... E-mail.....

Facturation/Règlement

FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de Mme M.
Nom.....
Prénom.....
Service/Fonction.....
E-mail.....
Libellé de la facture.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

OUI NON

Si OUI, numéro :
GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO.....
Numéro de prise en charge.....
Adresse de votre OPCO.....
Code postal | | | | | Ville.....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à :

Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur www.gereso.com/cgv/

Prise en charge (si parcours certifiant) :
 CPF Entreprise OPCO