

Développer l'activité commerciale grâce aux réseaux sociaux

Apprenez à exploiter efficacement les réseaux sociaux pour booster l'activité commerciale de votre entreprise. Cette formation vous permettra de comprendre le rôle des réseaux sociaux, d'optimiser vos profils, de mettre en place une stratégie de contenu engageante, de gérer efficacement la relation client, et d'analyser les performances pour maximiser le développement commercial.



Objectifs

Cette formation de 14 heures vous aide à développer l'activité commerciale de votre entreprise via les réseaux sociaux. Apprenez à comprendre leur rôle, à optimiser vos profils, à créer une stratégie de contenu engageante, à gérer efficacement la relation client, et à analyser les performances pour maximiser le développement commercial. Des exercices pratiques et des études de cas renforceront vos compétences.

Compétences visées

Définir les objectifs commerciaux à atteindre

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

Elaborer 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

Points forts de la formation

Formation en face à face pédagogique : Présentiel ou distanciel synchrone (100% visio) selon votre situation géographique ou vos souhaits.

Cours possibles hors temps de travail notamment le samedi matin.

Cours individuels ou en mini groupe limité à 6 pour plus d'interactivité

Préparation d'une certification officielle.

Public

Indépendants, Dirigeants de TPE/PME et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

Pré-requis

Présenter des connaissances en numérique (Afin de vérifier votre niveau de connaissance un test très abordable sera réalisé lors de votre inscription pour lequel un score de 500 points est requis).

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

En cas de séquence en distanciel, il faut également savoir utiliser une plateforme collaborative en ligne (visio-conférence).

Modalités pédagogiques

Individuel Distanciel 100% Visio ou Présentiel

Collectif Mini-Gruppe Distanciel 100% Visio ou Présentiel

Durée

14 heures

Moyens d'encadrement

Formateurs(rices) avec parcours professionnels significatifs en lien avec l'action de formation et compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

Un support technique téléphonique sera mis en place pour les séances en distanciel.

Moyens techniques et pédagogiques

Séances Face à Face Pédagogique en présentiel :

- Diaporama via vidéo – projecteur ou moniteur grand format.
- Une salle de réunion si possible munie d'un Paperboard.

Séances Face à Face Pédagogique en distanciel (synchrone) :

- PC avec connexion internet haut débit (Un test de débit de connexion et d'utilisation de la plateforme collaborative est conseillé avant la formation), webcam, micro et sortie audio.
- Téléphone fixe ou portable à proximité.
- Une adresse e-mail.

Évaluation

Evaluation pratique en ligne finale auprès du certificateur.

Cette formation vise à l'obtention de la Certification Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux portant le numéro d'enregistrement RS6372 au répertoire de France Compétences, par ALTERNATIVE DIGITALE.

Attestation de fin de formation.

Suivi de la formation

Le suivi de l'exécution de l'action se fait par :

- L'émargement de feuilles de présence par chaque stagiaire.
- Le contrôle permanent des acquis par le formateur.
- Fiche d'évaluation de stage.

Personnes en situation de handicap

Par défaut les formations en nos locaux sont non éligibles aux personnes en situation de handicap, néanmoins engagement à rechercher autant que possible les aménagements raisonnables.

Contenu de la formation

1.Compréhension des Réseaux Sociaux en tant que Canal Commercial

Analyse de l'importance des réseaux sociaux dans le commerce.

Compréhension des avantages et des défis.

Définition des objectifs commerciaux à atteindre.

Identification des plateformes adaptées aux objectifs commerciaux.

Études de cas : exemples de succès dans le développement commercial via les réseaux sociaux.

2.Optimisation des Profils sur les Réseaux Sociaux

Amélioration des profils professionnels sur différentes plateformes.

Utilisation d'éléments visuels pour renforcer la présence en ligne.

Création d'un contenu attractif et aligné sur la stratégie commerciale.

Exercices pratiques : optimisation des profils en fonction des objectifs commerciaux.

3.Stratégies de Contenu pour Engager la Clientèle

Développement d'une stratégie de contenu alignée sur les objectifs commerciaux.

Définition d'un calendrier de publication et des outils de suivi.

Création de contenu varié, engageant et à forte valeur ajoutée : Textes, Images et Vidéos.

Utilisation des outils de planification de contenu Mises en situation : création de contenus commerciaux attractifs.

4.Gestion de la Relation Client sur les Réseaux Sociaux

Utilisation des fonctionnalités de messagerie pour interagir avec les clients.

Gestion des commentaires et des retours sur les réseaux sociaux.

Création d'une approche personnalisée pour chaque client.

5.Analyse des Performances et Ajustements

Utilisation des analytics sociaux pour évaluer la performance.

Ajustements des stratégies en fonction des résultats.

Mise en place d'un plan d'action pour l'amélioration continue.

Démo pratique : analyse en direct des performances