

Utiliser les médias sociaux en BtoB

Pratiquer les médias sociaux comme levier de développement BtoB



À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de déployer une stratégie performante pour vous démarquer sur les médias sociaux.

PROGRAMME

Connaître et pratiquer les réseaux sociaux utiles en BtoB

- Les médias sociaux en BtoB : chiffres clés, avantages et limites.
- LinkedIn : gérer une page d'entreprise, un groupe de discussion, un profil professionnel.
- Facebook : gérer une page d'entreprise, des publications et un profil professionnels.
- Twitter : gérer un compte d'entreprise, un profil professionnel.
- Blog : créer et animer un blog expert.
- Intégrer les médias sociaux à votre site web.

Définir un plan marketing et éditorial intégrant les médias sociaux en BtoB

- Intégrer les médias sociaux dans un plan marketing BtoB.
- Identifier les canaux et les contenus adaptés.
- **Atelier** : cartographier les besoins de ses clients types, créer des personas.
- Définir les dispositifs par cible et le plan éditorial associé.
- Gérer le budget, les ressources, les outils.

Exploiter et animer efficacement les réseaux sociaux en BtoB

- Pratiquer le lead nurturing pour transformer ses followers en leads.
- Utiliser les Social Ads pour atteindre son réseau professionnel.

- **Atelier** : rédaction d'annonces et text ads.
- Développer le Customer Advocacy pour susciter l'engagement.
- Élargir son influence en mobilisant des influenceurs, ambassadeurs et early adopters.
- SAV sur Twitter, animation de forum, tutoriels sur YouTube : enrichir la relation client.
- **Atelier** : créer un groupe de discussion
- Mesurer sa stratégie média social et améliorer sa performance.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.
- Comment utiliser efficacement les réseaux sociaux pour sa marque ?
- Comment bien gérer l'e-réputation de sa marque ?

INITIATION

Code : B2BWEB2

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1370 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Exploiter et animer les médias sociaux en fonction de ses objectifs BtoB.
- Choisir les bons indicateurs et mesurer la performance.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables marketing, communication, marketing digital, community managers en BtoB.

PLANNING

Paris

4 - 5 mars 2019

27 - 28 juin 2019

23 - 24 septembre 2019

12 - 13 décembre 2019

2 - 3 mars 2020