



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19ERESEAU

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1490
€ HT

ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE SOCIAL MEDIA MARKETING

Accélérer sa croissance grâce aux réseaux sociaux

Les réseaux sociaux sont incontournables pour les entreprises qui souhaitent optimiser leur référencement et améliorer leur visibilité et leur notoriété sur le web.

OBJECTIFS

- Prendre en main les principaux réseaux sociaux BtoC et BtoB.
- Développer sa présence sur les principaux réseaux sociaux.
- Mesurer l'impact de ses actions social marketing pour optimiser sa performance.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables marketing, digital, communication, social media et community managers.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux du marketing digital.

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en place une stratégie sur les principaux réseaux sociaux.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants
E-quiz amont
Présentiel
E-quiz aval

PROGRAMME

Élaborer une stratégie de social media marketing

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation
- Comment intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie marketing ?
- Quelles sont les opportunités à saisir sur les nouveaux réseaux sociaux ?

Définir sa stratégie social marketing

- Degré de visibilité, taille de communautés, concurrence... : faire l'état des lieux de sa présence sociale.
- Définir des objectifs SMART pour établir une feuille de route et une stratégie cohérentes.
- Sélectionner des KPIs pour matérialiser ses objectifs.
- Atelier Persona : identifier les besoins de ses clients pour adapter ses contenus.
- Segmenter son audience pour arrêter ses cibles prioritaires.
- Fixer sa stratégie sociale : promesse et ligne éditoriale.
- Calendrier éditorial, dispositif de promotion... : établir un plan d'actions réaliste.
- Allouer les ressources nécessaires pour mener à bien son projet : temps et budget.

Créer des publications performantes pour générer du trafic

- Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, LinkedIn, TikTok, Snapchat... : se positionner sur les bons réseaux sociaux.
- Images, URL... : optimiser ses profils sociaux pour un impact positif sur ses leads.
- Adapter la forme de ses messages aux singularités du media social : stories, hashtag, thread, reels, carrousel...



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28

- Adopter les bonnes pratiques pour valoriser ses contenus : partage, images, fréquence...
- Atelier : faire de la curation de contenu pour trouver du contenu à partager.
- Utiliser la publicité sociale ciblée pour promouvoir ses contenus.
- Faire passer à l'action ses prospects : conseils et astuces simples.

Publier du contenu de valeur pour susciter l'engagement

- Assigner un but à chaque publication pour apporter de la valeur à sa cible.
- Posts audio, messageries, live, articles, infographies, vidéos... : offrir un contenu varié pour combler son audience.
- Influence et community management : animer et mobiliser ses communautés.
- Atelier : créer des contenus engageants qui incitent au partage.

Planifier, gérer et analyser ses actions

- Hootsuite, buffer... : utiliser des outils dédiés pour optimiser la gestion de ses publications.
- Atelier : programmer la diffusion automatique de ses publications pour gagner en efficacité.
- Construire un tableau de bord pour suivre ses performances.
- Calculer le ROI de ses actions pour adapter sa stratégie

INTERVENANTS

Alexandra DENAT

Samantha NOYON

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

LIEUX ET DATES

À distance

09 et 10 déc. 2021
21 et 22 mars 2022
04 et 05 oct. 2022

Paris

25 et 26 nov. 2021
20 et 21 janv. 2022
05 et 06 juil. 2022
01 et 02 déc. 2022