

PROGRAMME DE FORMATION *(version de 09.2023)*

DÉFINIR UNE STRATÉGIE DE RÉSEAUX SOCIAUX : DEVIENS LE MAÎTRE DE TES RÉSEAUX SOCIAUX

Vous êtes perdu dans tous les outils digitaux ? Vous ne savez pas par où commencer ? Ou encore vous en avez marre de perdre du temps dans la mise en place de votre stratégie digitale ?

Alors cette formation sur-mesure et très complète est pour vous !

Elle va vous permet d'acquérir une vision d'ensemble et toutes les clés en tant que petite et moyenne entreprise pour mettre en place, étape par étape, une stratégie pour développer sa présence digitale. En effet, une entreprise peut effectuer sa transformation digitale tout en ayant un budget à la hauteur de sa structure grâce aux notions et techniques que vous pourrez découvrir dans cette formation.

Trouver le bon chemin pour développer votre présence en ligne !

Méthode d'enseignement

Durée	2 h (1h en e-learning + 1h en présentiel)
Travail personnel – mise en application	<ul style="list-style-type: none"> · 3 visio de formation enregistré d'1h environ · Un support complet reprenant les éléments abordés lors des visio + des bonus · Un groupe WhatsApp pour échanger et partager · Plus une formation 1h en solo · Environ 2h de travail personnel à fournir
Langue d'enseignement	Français
Publics ciblés	Dirigeant ou porteur de projet, community manager
Nombre de stagiaires	Minimum 1
Pré-requis	Avoir une connexion Internet
Modalités d'accès	E-learning Plateforme LMS
Délais d'accès	Dès 15 jours, l'inscription est définitive à la signature de la convention de formation.
Tarif	650 € HT
Contact	Laetitia TISSOT BONVALOT laetitia.tissot-bonvalot@etoem.fr 0607677196
Accessibilité en situation de handicap	Contactez la formatrice afin d'orienter au mieux les besoins du participant

Mode d'évaluation

Examen final type épreuve	Durée : 15 minutes
	Forme : Etude de cas
Evaluations intermédiaires	Implication des apprenants, alternance de théorie et de mise en pratique à l'aide d'exercices Cas pratiques, QCM, mise en situation.

Moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques	Appuyée sur des mises en situation
Supports pédagogiques	Support Powerpoint, vidéos, vidéos bonus, Groupe Whatsapp

Objectifs de formation

Objectif de la formation	A l'issue de la formation les participants seront capables de <ul style="list-style-type: none"> • Découvrir les notions liées au marketing digital • Connaître les éléments pour bâtir une stratégie digitale efficace
Indicateur de résultats	<ul style="list-style-type: none"> • Taux de satisfaction • Taux de réussite • Taux de participation

Déroulement de l'action

CONTENU
<p><u>Étape 1 : Définir sa stratégie</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Définir et comprendre ses besoins • Définir ses objectifs • Définir sa plateforme de marque <p><u>Étape 2 : Mettre en place son site web</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Découvrir les outils de création de sites internet • Animer son site web • Optimiser son site web en SEO • Découvrir les notions et techniques du SEO <p><u>Étape 3 : Associer une stratégie de réseaux sociaux</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Générer sa notoriété • Utiliser les réseaux sociaux <p><u>Étape 4 : Associer une stratégie d'e-mailing</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mettre en place une campagne d'e-mailing • Améliorer son taux de conversion <p><u>Étape 5 : Créer du contenu marketing</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Enjeux du marketing de contenu • Lead magnets ou acquisitions de trafic • Techniques de récupération d'adresse mail • Le blog (Articles invités, transformer et recycler en infographies) <p><u>Étape 6 : Payer pour recruter</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Notion de SEA • Publicité sur les réseaux sociaux : Facebook et Instagram Ads, LinkedIn Ads • Google Ads • Jeux concours <p><u>Étape 7 : Recruter des distributeurs et influenceurs</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Savoir déléguer • Utiliser des PODS • Affiliation <p><u>Étape 8 : Gagner de la visibilité</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Les Webinars • Recruter des contacts sur les réseaux sociaux • Les événements Off-line & les annuaires



Qui est la formatrice ?

Je suis Laetitia Tissot Bonvalot, la créatrice de la société ÉTOEM, qui est un centre de formation formant les personnes au marketing digital. Je serai votre principale interlocutrice pendant votre formation.

Après 20 ans au sein de la société Salomon, principalement en marketing et communication à l'international, j'ai eu par la suite une expérience pendant deux ans au sein d'une agence immobilière, je me suis donc donnée comme mission d'aider les entreprises à accroître leur notoriété et améliorer leur visibilité. Après avoir suivi une formation de formateur, j'ai lancé l'organisme de formation ÉTOEM.

La formatrice vous assistera tout au long de votre parcours e-learning et répondra à vos questions sous 72h par mail (laetitia.tissot-bonvalot@etoem.fr).