

Réseaux sociaux - Créer une stratégie de présence - Initiation

Vente - Marketing Formations continues



- > **Durée**
6h
- > **Tranche d'âge**
18 à 25 ans
25 ans et +
- > **Finalité**
Attestation
- > **Pratique en entreprise / Alternance**
Non

Les médias et les réseaux sociaux en ligne ont transformé les usages que vous faites d'Internet. Leur utilisation professionnelle est devenue un enjeu crucial pour le positionnement et la visibilité en ligne. Formation pour étendre son réseau d'influence et se créer une notoriété numérique.

Les réseaux sociaux sur internet permettent aujourd'hui aux entreprises de développer leur activité dans de multiples directions. La tendance est à l'utilisation d'outils tels que Facebook, LinkedIn et quelques autres sur lesquels sont présents massivement divers publics, allant du consommateur final au partenaire professionnel. Il est donc temps d'analyser les fonctionnalités de ces réseaux afin de déterminer celles qui peuvent vous apporter une plus-

value.

Conditions d'accès

Aucun prérequis.

Programme

LES GRANDS PRINCIPES D'UTILISATION DES MÉDIAS SOCIAUX

- > La visibilité et la notoriété auprès de vos connaissances actuelles
- > La recherche de prospects, le prolongement de votre rayonnement
- > La diffusion de vos activités et contenus
- > La possibilité d'améliorer le référencement de votre site, personnel ou d'entreprise
- > La possibilité de vendre de manière directe ou indirecte

LA STRATÉGIE

- > Déterminer l'objectif de la présence sur les réseaux : se faire connaître ? vendre de manière indirecte ? vendre de manière directe
- > Définir le marché cible, les personnes qui la composent, leurs besoins et motivations
- > Lister les messages cohérents avec la cible et le produit
- > Choisir des médias sociaux cohérents avec la cible
- > Étendre son réseau, sortir de l'anonymat et entretenir et développer les relations

LA CRÉATION DU CONTENU

- > Ce qu'il ne faut jamais faire car Google le voit: copier et coller du contenu déjà connu par Google
- > Comment vérifier
- > Choisir un sujet
- > Comment faire les recherches sur le sujet, ne jamais prendre une seule source
- > Comment noter
- > Les structures inductives et déductives, choisir le plus efficace pour le sujet et l'audience
- > Faire la synthèse
- > Les méthodes de correction du contenu et de l'orthographe

LES CRITÈRES D'UN BON CONTENU

- > Savoir s'adapter à la cible: niveau de langage et facilité de compréhension
- > Choisir un titre qui choque et fait lire
- > Créer le débat
- > Donner des informations pratiques
- > Faire en sorte que vos lecteurs mettent des liens pour le diffuser sur leurs propres réseaux

COMMENT DIFFUSER SON CONTENU, SUR QUELS MÉDIAS, COMMENT

Vos propres pages sociales

- > Facebook: page personnelle
- > Facebook: page entreprise
- > Facebook: page évènement
- > LinkedIn: le mur
- > LinkedIn: les groupes, le blog. Les groupes ouverts et les groupes fermés.
- > LinkedIn: les messages privés
- > Google + page affaires
- > Google + page personnelle
- > Yelp
- > Scoop it
- > Viadeo: votre page, participation aux discussions, groupes par thème d'intérêt
- > Twitter: les règles d'utilisation de Twitter, quand poster, combien de tweet on peut mettre sur le même sujet, les règles de base à respecter, les algorithmes cachés.
- > Disqus
- > Présentation d'Instagram, Four square, Pinterest, YouTube
- > Utiliser les pages sociales des autres
- > Pages Facebook des entreprises
- > Pages sociales des journaux et magazines
- > Les blogs et réponses




Site de Mons

 Avenue du Tir, 79a 7000 Mons

 065 35 60 00

Secrétariat :
du lundi au vendredi de 8h à 17h

 065 84 28 60

 mbc@ifapme.be

Type d' inscription

Au Centre/lieu de formation