

# OPTIMISER VOTRE COMMUNICATION VIA LES RESEAUX SOCIAUX

## PARTICIPANT(S) :

Toute personne souhaitant découvrir et utiliser les réseaux sociaux.

## PRE REQUIS :

Aucun

## ORGANISATION :

**Durée :** 14 heures

**Lieux :** Campus du lac ou Campus de Libourne

**Coût :** 800€

## PRE-REQUIS :

Être à l'aise avec l'ordinateur, maîtriser Internet et les fonctionnalités des sites web

## INTERVENANT(S) :

Formateur expert des Réseaux sociaux et du Web.

## VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au long de la formation, l'acquisition des connaissances des participants à travers la mise en place de situation in situ.

Délivrance d'une attestation de formation conforme à la législation en vigueur.

Un support de cours sera remis à chaque participant.

## CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010  
Code APE-NAF 8542Z  
N° Existence 7233 042 4333

## Site de Bordeaux

10 rue René Cassin – CS 31996  
33071 Bordeaux Cedex  
Tél. 05 56 79 52 00  
campus@formation-lac.com  
Site de Libourne  
33 rue Max Linder  
33504 Libourne Cedex  
Tél : 05 56 79 52 00  
campus@formation-lac.com

## OBJECTIFS

### **Nature de l'action : Acquisition de compétences**

- Identifier les conditions de réussite et les raisons des échecs de la communication sur les réseaux sociaux
- Formaliser une stratégie efficace sur les réseaux sociaux
- Choisir les réseaux sociaux les plus pertinents par rapport à son activité et ses objectifs
- Animer ses réseaux sociaux
- Evaluer les résultats de ses actions sur les réseaux sociaux

## MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Les participants sont invités à se présenter à la formation munis de leurs productions écrites ou de leurs projets d'écriture.

L'intervenant déploie une pédagogie active, centrée sur la pratique des participants.

Méthodes et outils adaptés à la formation : mise en situation, QCM, exercices d'application...

## CONTENU DU PROGRAMME

### **Contexte et enjeux des réseaux sociaux en 2025**

Comprendre l'évolution constante des plateformes (tendances, usages, publics).

Les nouvelles attentes des internautes, l'essor du contenu vidéo court,

l'importance de l'authenticité.

Publicité ciblée, marketing d'influence, e-commerce social (social shopping).

### **LinkedIn : l'incontournable pour les professionnels**

Créer un profil et une page d'entreprise qui inspirent confiance.

Attirer et fidéliser les talents.

Identifier des leads et développer son réseau professionnel.

Se positionner en tant qu'expert de son secteur.

Le Personal Branding sur LinkedIn, la création de contenu à forte valeur ajoutée.

Interagir avec son réseau, relancer la conversation, utiliser les sondages.

Analyser les indicateurs de réussite (taux d'engagement, visibilité, nombre de leads).

### **Le trio dynamique : Instagram, Facebook et TikTok**

#### **Instagram :**

Réels, Stories, carrousels, guides.

Vente de produits, collaboration avec des influenceurs, création de contenus visuels impactant.

#### **Facebook :**

Communiquer avec une audience spécifique.

Développer une communauté, générer du trafic vers son site web, service client via Messenger.

#### **TikTok :**

Comprendre les mécanismes pour créer des vidéos qui fonctionnent.

Partenariats, tendances, contenu ludique.

#### **Twitter :**

Gestion de la réputation (e-réputation), veille concurrentielle, communication de crise.

Utiliser les fils de discussion (threads) et les sondages pour interagir avec sa communauté.

#### **Pinterest :**

Générer du trafic qualifié vers son site web.

Créer des tableaux et des épingle qui donnent envie d'acheter ou de découvrir.