

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 épingles qui donnent envie d'acheter ou de découvrir.