



# LES RÉSEAUX SOCIAUX, LEVIERS DE BUSINESS

## OBJECTIF

**Appréhender les réseaux sociaux, les usages et les codes en vigueur, pour les utiliser comme des outils de développement commercial.**

Pour cela, la formation dispensée permettra aux participants d'acquérir les capacités suivantes :

- Identifier les réseaux sociaux utiles pour leur business, les comprendre et les prendre en main,
- Élaborer une stratégie de contenus sur les réseaux sociaux et des objectifs commerciaux associés,
- Définir une ligne éditoriale,
- Créer des campagnes de publications payantes pour cibler au mieux les prospects et obtenir des conversions,
- Analyser et mesurer la performance des actions mises en place sur leur communication sur les réseaux sociaux.

## DURÉE

Une journée (7h) à une journée et demi (10.5h).

## TARIFS

420€ HT par pers / jour soit 504€ TTC. Possibilité de prise en charge par votre O.P.C.O.

## FORMAT

Session de groupe de 3 à 6 pers.

## PUBLIC VISÉ

Chefs d'entreprise, artisans, chargés de communication et toute personne en charge de conduire la communication sur les réseaux sociaux d'une entreprise.

## PRÉREQUIS

Une sensibilité à l'utilisation des réseaux sociaux est un plus. La formation s'adapte néanmoins à tous les niveaux d'usage.

## QUALITÉ DU FORMATEUR

Disposant d'une expertise acquise en agence de communication ou chez l'annonceur, votre formateur accompagne quotidiennement les marques et les entreprises sur les réseaux sociaux. Il s'adapte à vos objectifs commerciaux pour vous proposer une formation personnalisée.

## CONDITIONS ÉVALUATION

Évaluation par questionnaire et/ou constat de pratique par le formateur en cours et en fin de séance(s).

## PROGRAMME

### Module 1 : Comprendre les usages et les codes des réseaux sociaux

#### Appréhender les réseaux sociaux dans une logique business :

- Présentation des différents réseaux sociaux : typologies de public présent sur chaque réseau, fonctionnalités et utilité
- La notion d'algorithme : contrainte ou opportunité ?
- L'engagement : le but de toutes les prises de paroles

#### Définir une stratégie de contenus et une ligne éditoriale adaptées à votre entreprise :

- Analyse de vos cibles et identification des leviers psychologiques pour engager
- Quel contenu sont à créer pour engager vos cibles ?

#### Exercices pratiques :

Rédiger des posts sur Facebook et Instagram pour votre entreprise en respectant les contraintes des algorithmes.

### Module 2 : Transformer des prospects en clients grâce aux réseaux sociaux

#### Utiliser les outils publicitaires des réseaux sociaux pour obtenir des conversions

- Présentation des outils publicitaires et des objectifs de campagnes marketing,
- Créer une campagne sponsorisée à destination des cibles de l'entreprise,
- Définir un tunnel de conversions et des contenus pour transformer,

#### Mesurer la performance des actions

- Présentation des indicateurs de performance sur les réseaux sociaux,
- Créer ses propres KPI,
- Créer son reporting mensuel d'analyse de performance,
- Comment réagir après un reporting et adapter le contenu en conséquence,

#### Exercices pratiques :

- Créer un tunnel de conversion sur les réseaux sociaux et définir des métriques d'analyses de la performance.

## Contact :

48 rue Georges Ohnet  
31200 TOULOUSE  
Tél : +33 (0)5 82 95 59 92  
Email : [conseil@codeaf.net](mailto:conseil@codeaf.net)  
[www.codeaf.net](http://www.codeaf.net)

