



# Programme de formation

## Communication et visibilité sur les réseaux sociaux

### Les objectifs de la formation

1. Comprendre l'importance des réseaux sociaux dans la stratégie de communication d'une marque/d'une entreprise
2. Apprendre les bases pour bâtir une communauté sur les réseaux sociaux
3. Animer une communauté sur les réseaux sociaux

### Les contenus de la formation

#### Comprendre l'importance des réseaux sociaux dans la stratégie de communication d'une entreprise/marque

- Définition du concept du marketing des réseaux sociaux
- Panorama des réseaux sociaux incontournables (Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.)
- Mise au point sur la gestion de la E-réputation d'une marque et de son identité numérique
- Panorama des méthodes et outils du marketing des réseaux sociaux

#### Apprendre les bases pour bâtir une communauté sur les réseaux sociaux

- Assimiler l'importance du Web communautaire
- Construire son identité numérique en fonction du positionnement de son entreprise
- Maîtriser les enjeux et rôles du community manager
- Apprendre à manipuler les outils à disposition du community manager
- Focus sur l'élaboration d'une stratégie marketing communautaire

#### Animer une communauté sur les réseaux sociaux

- Description des types de publications sur les réseaux
- Maîtriser le fonctionnement de la sponsoring des publications
- Mesure de sa présence sur les réseaux sociaux
- Optimisation de sa visibilité sur les réseaux sociaux

## Nos principes d'action

- Une approche pédagogique hautement interactive basée sur la méthode interrogative qui permet de susciter l'implication et la réflexion des apprenants en les faisant participer aussi souvent que possible.
- Une variété d'exercices et d'exemples conçus pour que les participants puissent se familiariser avec les compétences visées à chaque étape ainsi que des moments de partage d'expérience et de réflexion sur les sujets abordés.
- Un support pédagogique est remis à chaque stagiaire

## Évaluation

- Evaluation formative : en amont de formation par test de positionnement.
- Un QCM final pour évaluer les participants et optimiser l'efficacité de la formation en amenant chacun à s'interroger sur les points clés.
- Attestation de stage
- Feuille de présence
- Certificat de réalisation
- Evaluation à froid : à 3 mois.

## Les outils

- Livret apprenant remis à chaque participant.

## Le public concerné

- Toute personne désireuse de communiquer sur les réseaux et développer une communauté.

### **PRE-REQUIS :**

- Aucun

## Informations complémentaires

- Programme accessible aux personnes en situation de handicap : nous [consulter](#)
- Délai d'accès pour inscription : 1 mois.

## Le lieu

- Formation chez le client

## La durée et les horaires

- Formation présentielle de 2 jours soit 14 heures, 9h-12h30 / 14-17h30.

## Le formateur

**Éric Bouchet**, Formateur GM ! Conseil Formation

Communication verbale et non verbale, assertivité - Gestion des conflits

Management : Techniques de vente et communication professionnelle

Pour nous joindre : 06.09.89.35.42, [gmerliere@gm-conseil-formation.fr](mailto:gmerliere@gm-conseil-formation.fr)



GM! Conseil Formation EURL au capital de 3000€  
22 rue Marquise de Barol • 49360 Maulévrier • 06.09.89.35.42  
[gmerliere@gm-conseil-formation.fr](mailto:gmerliere@gm-conseil-formation.fr) • [www.gm-conseil-formation.fr](http://www.gm-conseil-formation.fr)  
Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 52490300149, auprès de la région Pays de la Loire  
N° d'immatriculation : 799 459 573 R.C.S. Angers