
Constituer sa clientèle avec les réseaux sociaux

Objectifs :

Tirez parti des opportunités offertes par les réseaux sociaux et développer votre activité.

Découvrir les réseaux sociaux

Comprendre leur intérêt et les enjeux pour démarrer son activité libérale

Public concerné :

Prérequis :

Aucun

Qualification des intervenants :

Professionnel en exercice dans le domaine enseigné

Plus de 3 ans d'expérience

Moyens pédagogiques et techniques :

Formation distancielle, se fera via l'application Microsoft ZOOM, un lien de connexion sera adressé à chaque stagiaire avant le début de la formation par le formateur.

Classe interactive.

Connexion internet efficiente

Remise de support de cours numérique

Méthode alternant théorie (méthode expositive) et pratique (méthode active)

Projection Powerpoint /Liens ressources transmis à chaque participant(e) /Mise en situations.*

Durée de la formation : 6 heures.

Nombre de participants maximum : 10 stagiaires.

Programme :

Introduction

Définition des réseaux sociaux

Présentation succincte des principaux réseaux

Avantages / inconvénients au démarrage de l'activité

Les différents réseaux :

1 - Facebook : Quel intérêt pour un professionnel ?

Présentation de Facebook

Page entreprise : paramètres, administration, personnalisation

Faire de la publicité Facebook

2 - LinkedIn : Le réseau ciblé professionnels

Contexte et Principes de fonctionnement

Création de fiche individuelle

Créer sa page entreprise : paramètres, administration, personnalisation

3 - Instagram : La meilleure progression du moment

Quel intérêt pour un professionnel libéral ?

Définir la bonne ligne éditoriale

Création d'un compte pro sur Instagram

Les publicités sur Instagram

Méthodologie de stratégie sur les réseaux sociaux

Image et positionnement de son entreprise ou de son activité

Méthodologie (cibles, objectifs, actions, acteurs, mise en œuvre, lancement, animation, etc.)

Choix des bons réseaux sociaux

Facteurs de succès de sa stratégie sur les réseaux sociaux

Retour sur investissement

Pour aller plus loin :

Autres réseaux sociaux pros (Twitter, Pinterest...)

Prospecter sur les réseaux sociaux professionnels

Evolution des réseaux sociaux

Présentation du Community Manager

Modalités d'évaluation des acquis :

Questionnaire de début de formation (QCM, tour de table)

Connaissance et savoir-faire acquis

Evaluation en contrôle continu (exercices, questions-réponses, mises en situation)

Questionnaire de fin de formation (QCM), tour de table, synthèse, évaluation de fin de stage, à chaud, à froid.

Sanction visée : Attestation de fin de formation et ou certificat de réalisation

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Avoir un ordinateur avec caméra et micro intégré ou/ casque audio, webcam,

Bloc note – Stylo

Tarif TTC (TVA 20 %) : 250,00 €

Prise en charge totale ou partielle par le FIF PL, sous conditions d'éligibilité.

Nous contacter pour une demande de prise en charge **OPCO ou FAF PM**

Une question ? Un besoin particulier ?

N'hésitez pas à nous contacter **par mail** formation@oriffpl-regionsud.fr

ou par **téléphone** : 06 71 30 63 55