

## Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux



### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Définir sa ligne éditoriale sur les réseaux sociaux.
- Créer et animer une page Facebook professionnelle.
- Lancer une campagne publicitaire.
- Créer un profil, optimiser un profil et une page LinkedIn et Instagram.
- Diffuser du contenu pour mettre en avant votre expertise et le savoir-faire de votre entreprise.
- Maîtriser les fonctionnalités des réseaux sociaux pour prospecter efficacement.



### POINTS FORTS

- Vous êtes formé par un expert de la communication digitale.
- Formation mise à jour régulièrement suivant les évolutions technologiques et les usages des réseaux sociaux.
- Vous êtes regroupé selon des sessions par niveau.
- Nous privilégions la pratique lors de ces journées de formation, afin que vous repartiez avec un vrai bagage.
- Formation éligible à un financement par l'OPCO.



### PUBLIC VISÉ

Cette formation est ouverte à tous, tous secteurs confondus.  
4 stagiaires maximum par session.



### DURÉE & LIEU DE LA FORMATION

1 journée | 7h  
Salle Meeting Place à Strasbourg  
ou au sein de votre entreprise.



### PRÉREQUIS

Disposer d'un appareil connecté à internet.  
Accès à un ordinateur avec connexion internet.

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle sera constituée des apports d'information des formateurs sous forme de support PowerPoint illustrés d'exemples pratiques, de mini-cas d'application, questions- réponses.

Des ateliers de travail pourront être mis en place afin de faciliter les échanges d'expérience et confronter les idées et meilleures pratiques.

Le support de la formation sera transmis en version papier en début de formation et pourra être envoyé sur demande en version électronique (PDF) à l'issue de la formation.

### COMPÉTENCES ACQUISES

- Gérer l'administration de sa page et des contributeurs sur Facebook.
- Animer sa communauté sur Facebook.
- Définir les contenus et le process éditorial : ton, rythmes et ciblage.
- Mettre en place des campagnes publicitaires sur Facebook.
- Définir ses indicateurs de performances et établir son budget sur Facebook.
- Créer et optimiser sa page «entreprise» pour sa visibilité et ses ventes sur LinkedIn.

# Programme

---

## 1. FACEBOOK

### 1. Généralités

- Qu'est-ce que Facebook
- Fil d'actualité
- Utilisation personnelle et professionnelle
- Le profil personnel : principes et fonctionnalités

### 1.2. Créer une page professionnelle

- Les avantages
- Les étapes de la création
- Maîtriser l'interface d'administration

### 1.3. Animer et administrer sa page Facebook

- Gérer l'administration de sa page et des contributeurs : Content Management
- Animer sa communauté : Community Management
- Les outils du community manager
- Le Edge Rank : algorithme et explications
- Les différents types de posts
- Promouvoir sa page
- Définir les contenus et le process éditorial : ton, rythmes et ciblage
- Les événements : avantages et mise en place
- Les applications sur les pages Facebook

### 1.4. Les groupes Facebook

- Utilisations
- Principes

### 1.5. Dynamiser sa page

- Développer l'engagement des fans
- Fédérer ses clients
- La gestion des trolls et des avis clients
- Sondages et jeux concours
- Astuces et bonnes pratiques

### 1.6. Créer des publicités sur Facebook

- Mettre en place des campagnes publicitaires
- Définir ses indicateurs de performances et établir son budget
- Contrôler ses campagnes : les KPI

### 1.7. Analyses / Statistiques

- Les statistiques : interfaces et analyses
- Analyser le comportement des visiteurs et des fans > Présentation de l'outil Insight

## 2. INSTAGRAM

### 2.1. Généralités

- Pourquoi Instagram et Facebook > Principe de l'application
- Quelques chiffres
- L'interface

### 2.2. Outils et fonctionnalités

- Prendre et publier une photo
- Positionnement et analyses
- La publicité

---

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés.

Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat et enregistré sur Datadock



FF01V3

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h  
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg  
Tél : 03 88 30 17 41 | [contact@idealice.fr](mailto:contact@idealice.fr)



## 3. LINKEDIN

### 3.1. Introduction : pourquoi utiliser LinkedIn ?

### 3.2. Compléter son profil personnel pour être trouvé facilement

- Informations de base et «résumé»
- URL personnalisée
- Expériences
- Informations complémentaires
- Recommandations

### 3.3. Trouver et interagir : les bonnes pratiques pour réseauter efficacement

- Initiation au moteur de recherche avancé
- Chercher une entreprise
- Chercher et contacter une personne pour générer des leads

### 3.4. Créer et optimiser sa page «entreprise» pour sa visibilité et ses ventes

### 3.5. Publier du contenu engageant pour doper son expertise et sa crédibilité

---

## MODALITÉS D'ÉVALUATION DES ACQUIS

L'évaluation des acquis se fait à travers un questionnaire et des exercices de mise en pratique afin de vérifier que les objectifs de formations ont été complétés.

Une attestation de réussite à la formation sera délivrée à l'issue de cette dernière.

Notre agence est centre de formation agréé par l'Etat et enregistré sur Datadock



FF01V3

Nous aimons les défis alors lancez-vous !

Ouvert du lundi au jeudi de 8h30 à 12h30 et de 13h45 à 17h30, et le vendredi de 8h30 à 12h  
Agence Idealice | 3 Rue Charles Péguy | 67200 Strasbourg  
Tél : 03 88 30 17 41 | [contact@idealice.fr](mailto:contact@idealice.fr)

