

## Parcours de formation

### **PUBLIC**

Tout public souhaitant réfléchir à une stratégie de réseau social.

### **PRÉ-REQUIS**

Aucun.

### **OBJECTIFS PROFESSIONNELS**

- Comprendre les enjeux du Web 2.0 pour son entreprise.
- Développer sa stratégie réseaux sociaux.
- Adopter les bonnes pratiques.

### **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

Elles proposent une alternance entre exercices et apports théoriques. Elles permettent l'acquisition d'outils directement applicables par l'apprenant dans sa pratique professionnelle.

### **ÉVALUATION DE LA FORMATION**

Nous proposons un QCM en amont de la formation afin d'évaluer les connaissances et un QCM en aval afin de valider les acquis en fin de formation. Délivrance d'une attestation à l'issue de la formation.

### **INTERVENANT\***

Expert en Community Management et Sociologie du Web.

### **Le comportement des utilisateurs**

- Comprendre le fonctionnement de l'utilisateur sur les réseaux sociaux.
- Engager l'utilisateur sur les réseaux sociaux.

### **Créer une stratégie « web to store »**

- Utiliser le web pour faire venir les clients potentiels.
- Créer un storytelling.
- Gérer les avis clients en ligne.
- Préparer une stratégie « web to store » et la mettre en place.
- Cas pratiques :
  - Le « drive to store » : le digital au service des points de vente physiques.
  - Les opérations « Jouez, économisez ».

### **Les atouts de Facebook pour l'entreprise**

#### **Atelier pratique**

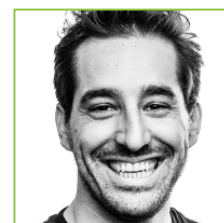
- Choisir le contenu à créer sur Facebook pour engager sa communauté :
  - Les différents formats de publications sur Facebook.
  - Créer/ optimiser les paramètres de la page Facebook.
- Utiliser la publicité Facebook pour attirer les utilisateurs qui sont à proximité de l'entreprise.
- Découvrir l'audience sur Facebook et ses habitudes.
- Mesurer la performance et la rentabilité de la stratégie « web to store ».

## À noter !

**Durée : 7 heures soit 1 jr**  
**Tarif\* : 380 € HT**  
**Date : à définir**

**Formation disponible  
intra-entreprise**  
**Plus de renseignements :**  
**04 90 31 51 90**

*\*Tarif inter comprenant les pauses + repas du midi*



\*Sylvain

Centre d'affaires les Naiades – Bât 2 – 10 Avenue de la Poulasse – 84000  
AVIGNON Tel : 04 90 31 51 90 - Fax : 04 90 31 44 33  
i4 FC au capital de 100 000 Euros - RCS AVIGNON - SIRET : 42503874200036  
NAF : 7490B – N° TVA Intracommunautaire FR 224 250 387 42  
Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 93840215984 auprès du préfet  
de région PACA. Cet enregistrement ne vaut pas agrément d'état