

## **Formation Marketing Digital : Découvrir le Community Management & la gestion des réseaux sociaux**

### **LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION**

**A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :**

- Connaître les caractéristiques et le fonctionnement des principaux réseaux sociaux
- Identifier le rôle du Community Manager et savoir créer un social media plan
- Choisir le réseau en fonction des profils cibles de votre clientèle
- Créer et administrer votre page Facebook, Instagram et LinkedIn
- Faire du Social Ads avec vos réseaux sociaux (Meta Business, LinkedIn...).
- Mesurer la performance et KPIs.

L'objectif d'une action de formation professionnelle au profit de salariés d'une entreprise définit le but précis qu'elle se propose d'atteindre, et vise une évolution des savoirs et savoirs-faire des salariés à partir de leurs compétences (Circ. n°37 du 14 mars 1986, Ministère du Travail). Ils servent à construire, conduire et évaluer les actions de formation.

### **PUBLIC VISE**

Dirigeants et conseillers

### **NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS**

Aucune

### **LA DUREE DE FORMATION**

14 heures (2 journées ou 4 demi-journées)

### **LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

**La formation se déroule en présentiel.**

Les formateurs proposeront des mises en situation professionnelles sur les techniques de prospection, les discours et la posture ainsi que des échanges sur les pratiques actuelles.

La salle de formation sera mise à disposition par l'agence immobilière.

Un livret de formation sera remis à chaque participant en début de formation. Le formateur déroulera sa formation avec une présentation Canva projetée.

## **CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION**

### **Jour 1**

**Matin** : Introduction au Community Management et réseaux sociaux

9h00-9h30 : Accueil, présentation des objectifs et du programme.

9h30-10h15 : Panorama des réseaux sociaux.

- Présentation des principaux réseaux sociaux : Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, etc.
- Caractéristiques et fonctionnement de chacun.

10h15-10h30 : Pause

10h30-12h00 : Le rôle du Community Manager.

- Compétences, missions et responsabilités.
- La construction d'un social media plan : étapes clés et outils.

12h00-13h30 : Pause déjeuner

**Après-midi** : Choisir le réseau adapté et créer/administrer vos pages

13h30-14h15 : Choisir le réseau social en fonction de la cible.

- Analyse des profils types sur chaque réseau.
- Adaptation de la stratégie de contenu en fonction du public cible.

14h15-15h30 : Création et administration d'une page Facebook.

- Paramétrage de la page.
- Bonnes pratiques pour l'engagement.

15h30-15h45 : Pause

15h45-17h00 : Mise en pratique sur Instagram et LinkedIn.

- Création des pages.
- Gestion et paramétrage des contenus.

### **Jour 2**

**Matin** : Publicités sur les réseaux sociaux

9h00-10h30 : Introduction aux Social Ads.

- Principes et avantages des publicités sur les réseaux sociaux.
- Tour d'horizon des plateformes : Meta Business, LinkedIn Advertising...

10h30-10h45 : Pause

10h45-12h00 : Mise en place d'une campagne publicitaire.

- Ciblage de l'audience.
- Création de contenus attractifs.
- Définition du budget et planification.

12h00-13h30 : Pause déjeuner

**Après-midi** : Mesure de la performance

13h30-14h45 : Les KPIs en Community Management.

- Qu'est-ce qu'un KPI ? Pourquoi sont-ils essentiels ?
- Les principaux KPIs à suivre.

14h45-15h00 : Pause

15h00-16h15 : Outils de suivi et d'analyse.

- Présentation d'outils tels que Google Analytics, Facebook Insights...
- Comment interpréter les données et ajuster sa stratégie.

16h15-17h00 : Cas pratiques.

- Analyse de cas réels d'entreprises et leurs stratégies sur les réseaux sociaux.
- QCM évaluation des acquis

17h00-17h30 : Clôture et questionnaire de satisfaction. Feedback et Questions/Réponses

## **L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION**

Tous les formateurs de l'équipe Start-Academy ont des compétences d'ordre technique, professionnel ou théorique mais aussi pédagogique, reconnues par des diplômes ou issues d'une expérience professionnelle.

## **LES MOYENS D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI**

- Une liste d'émargement est à signer à la demi-journée ;
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant à la fin de la formation
- Une évaluation sous forme de QCM aura lieu en fin de formation.

## **MODALITES D'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES A NOTRE FORMATION :**

**Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

**Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation.**

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

#### **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

**Pour toutes questions, merci de contacter : Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**

#### **TARIF**

En intra (formation pour une entreprise) : A partir de 1000 Euros

En inter (formation pour plusieurs entreprises) : A partir de 1000 Euros

Un contrat : 1000 euros

#### **CONTACT**

**Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**