

Stratégie communication dans les réseaux sociaux

Durée de la formation :

2 jours 14 heures en formation

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 – 17h00

Pré-requis :

Internet, connaissance des bases marketing de l'offre.

Objectifs :

Intégrer les RS dans la stratégie de communication de l'entreprise.

Cours suivant :

Stratégie marketing et commerciale B to B avec les réseaux sociaux

Génération de valeurs

Génération de prospects

Intégration des RS dans la stratégie commerciale globale

Module 1 : Les différents outils au service du Community Manager

Plateformes de réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Youtube...)

Twitter et services associés

Chats et forums intégrés

Plateforme vidéo

Intégration de services spécifiques : Google, Widgets, API

Module 2 : Modalités de fonctionnement

Intérêt et risque de chacun

Test des outils et mise en pratique

Module 3 : Choix des outils appropriés à son activité

Définition de ses besoins, de ses enjeux

Elaboration d'une matrice de décision

Module 4 : Les réseaux aujourd'hui

Le lien entre la valeur et la participation

Différentes utilisations marketing des réseaux

Video : buzz sur le web et sur les Smartphones

Veille marketing sur les réseaux : astuces et gestions du temps

Avoir son blog ? Twitter ?

Animer son réseau en un cercle vertueux d'actions.

Module 5 : Facebook

Monter une Page ou faire un Groupe ?

Publicité ciblée et vos résultats sur « Insights »

Deux stratégies B to C décortiquées

F-commerce : trois applications de vente

Module 6 : Organisation pour les réseaux sociaux

Management des réseaux

Trouver les Influenceurs et les gagner à sa cause sur les réseaux sociaux professionnels Identifier et engager les clients, fournisseurs, employés moteurs

Créer les sphères d'influence quand elles n'existent pas

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

Stratégie communication dans les réseaux sociaux

Module 7 : Entrer en conversation dans le contexte de l'ère relationnelle

Trouver ses communautés de prospects sur les réseaux grands publics et professionnels ouverts : Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo...

Facebook : créer sa Page d'entreprise avec ses applications.

L'enjeu : croître en influence, sur réseau grand public ouvert.

Module 8 : Effet boule de neige

Conjuguer l'ensemble de ses moyens médias et les faire converger sur sa Page Facebook.

Déclencher l'effet réseau par des jeux-concours, sweepstake, video (Youtube), parrainages

Rester en contact avec ses communautés grâce aux iPhones et autres smartphones.

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com