

La fonction de Community manager

Durée de la formation :

4 jours en 2 +1+1 j

Horaires de formation :

08h45 - 12h30 / 13h45 - 17h00

Pré-requis :

Internet, être utilisateurs aisé des outils numériques.

Objectifs :

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

Mettre en place des méthodes de gestion

Cours suivant :

Stratégie Marketing

Marketing Opérationnel

Module 1 : Les différents outils au service du Community Manager

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

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

Faire une préconisation

Prendre la décision

Module 4 : Les techniques d'animation d'une communauté

Les bonnes pratiques d'animation d'une communauté

Organisation des espaces de publication

Gestion de la veille

Publication automatisée

Gestion de la visibilité et de la réputation

Module 5 : 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

Connaître les gènes de son réseau pour argumenter de sa proposition stratégique.

Créer son réseau en quelques minutes avec Ning

Veille marketing sur les réseaux : astuces et gestions du temps

Avoir son blog ? Twitter ?

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com

La fonction de Community manager

Animer son réseau en un cercle vertueux d'actions.

Module 6 : Facebook

Monter une Page ou faire un Groupe ?

Créer une « landing page » à 2 entrées : pour vos fans et les non-fans

Publicité ciblée et vos résultats sur « Insights »

Deux stratégies B to C décortiquées

F-commerce : trois applications de vente

Module 7 : 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

CNO (Chief Networking Officer): nouvelle mission au sommet

Son collaborateur le Community Manager

Le positionnement grâce à l'Opensource : se protéger

Module 8 : 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...

Monter son propre réseau en 2mn grâce à Ning

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

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

Module 9 : 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

Groupon, Foursquare, Facebook Deals : géolocalisation

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

La fonction de Community manager

Module 10 : Vente et réseaux sociaux

Ciblages fins et publicité : s'afficher sur Facebook.

Facebook Credit

Utiliser des applications virales et de f-commerce.

Pour vous inscrire

Tel : 04 78 14 19 19

Email : amra.info@atoutmajeur-ra.com

Renseignement et planning des formations :

www.atoutmajeur.com