



Formation Optimiser votre communication via les réseaux sociaux

Durée : 14 heures
client

Certification : BTS négociation et digitalisation de la relation

Prix : 1650

Référence : 21011141

Catégorie	Communication et Marketing
Sous-catégorie	Réseaux sociaux et CM
Pour qui ?	Toute personne souhaitant améliorer sa communication professionnelle via les réseaux
Prérequis	Aucun
Objectifs pédagogiques	Gérer les relations client à distance et digitalisation, Analyser sa présence et son image en ligne Créer un compte Twitter et rechercher des personnes à suivre Utiliser les réseaux Facebook, Twitter et LinkedIn Communiquer sur les réseaux selon les codes et usages Relation client à distance et digitalisation (Bloc 2 BTS Négociation et digitalisation de la Relation Client)
Contenu de la formation	PRESENCE EN LIGNE ET E-REPUTATION Diagnostic de sa présence en ligne Définition de l'e-réputation Prendre conscience de l'image renvoyée Travaux pratiques : recherche sur le Net et analyse de sa présence et de son image PROMOUVOIR SA MARQUE PERSONNELLE AVEC LE PERSONAL BRANDING Transposition des techniques de Marque Entreprise La théorie de Milgram, l'amorce des réseaux sociaux Les grands principes du Personal Branding Travaux pratiques : définir les éléments clés de l'image que l'on souhaite diffuser ainsi que son objectif

IDENTIFICATION DES TYPES DE RESEAUX

Les réseaux symétriques et asymétriques

Ouverts ou fermés

Généralistes et professionnels

Travaux pratiques : recherche sur le Net à partir des traces laissées, exercices de recherche des informations personnelles et professionnelles présentes sur le Net

FACEBOOK

Facebook, outil professionnel ou grand public ?

Comment utiliser Facebook comme outil de communication ? Les profils personnels

Différences entre profils, pages et asymétrie

Gestion d'une page thématique

Bonnes et mauvaises pratiques

Travaux pratiques : s'inscrire et publier des messages privés sur son mur, rechercher des contacts ou pages d'intérêts, publier des documents et statuts...

TWITTER

Fonctionnement : messages privés, recherche...

Comment identifier les contacts potentiels ?

Travaux pratiques : création d'un compte Twitter, recherche de personnes à suivre, premiers tweets

LINKEDIN

Présentation et inscriptions sur LinkedIn.

Fiches personnelles et contacts.

Groupes et discussions.

Travaux pratiques

Améliorer ses fiches, recherche de contacts, de groupes, partage de contenu...

COMMUNAUTÉS ET RÈGLES DE COMMUNICATION

codes et usages

	<p>Les principales fonctionnalités des communautés. Savoir modérer sa communauté. Savoir rédiger des contenus spécifiques et adaptés à chaque réseau. Engager la conversation et répondre. Travaux pratiques Adapter sa communication.</p>
Suite de parcours possible	<p>Assistant(e) de direction Community Manager Gestionnaire d'association Campus manager Consultant(e) recrutement / "Chasseur de têtes"</p>
Éligible au CPF	Oui

FINANCEMENTS

OPCO
OPCA
FAF
Pôle Emploi
La Région



CONTACTS



IFFP - Tour Belvédère SPACES
1 Cours Valmy 92 800 Puteaux



01 80 88 44 55



administration@iffp.pro