



DEVELOPPER UNE STRATEGIE DE COMMUNICATION VIA LES RS POUR TPE PME

Site de formation continue – Loir-et-Cher
16 rue de la Vallée Maillard - 41018 Blois cedex

Public concerné :

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants...), conjoint, salarié, ...

Prérequis :

- Savoir utiliser un ordinateur, un smartphone, internet.
Être enclin à l'utilisation des réseaux sociaux dans le cadre de son activité quotidienne

Nombre de participants :

- De 6 à 8 stagiaires

Dates :

14-15-21-22/03 11-12-18/04

Durée :

- De 3 à 7 jours
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

Délai d'accès : l'inscription est validée à réception du contrat de formation.

Votre CMA se réserve la possibilité de proposer une date ultérieure ou un autre lieu de formation

Horaires :

- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00

Tarif :

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut :**
210 euros, prise en charge de la formation FAFCEA selon critères d'éligibilité.

- **Tarif (journalier) autres publics :**
210 euros, prise en charge possible de la formation selon statut.
Contactez votre conseiller.
Ce tarif est applicable aux formations suivies en présentiel ou distanciel.

• **Tarif intra entreprise :** Sur demande

- Formation inscrite au répertoire spécifique RS 6078
<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6078/>
Formacode(s) : 46252 : Réseau social 34093 Marketing digital
46347 Stratégie communication numérique

Mon compte
personnel de
formation
dans la pratique



Objectif général

- ✔ Mettre en place une stratégie de communication efficace

Objectifs pédagogiques

- ✔ Promouvoir son entreprise, son activité, son savoir-faire par le biais des réseaux sociaux
- ✔ Gagner en visibilité en se faisant connaître auprès des prospects ciblés et en fidélisant ses clients
- ✔ Augmenter son chiffre d'affaires

Programme

- ✔ **Sélectionner le(s) réseau(x) social(aux) adapté(s) à la promotion de son activité**
 - Identifier les fonctionnalités et les possibilités de chacun
 - Les comparer aux besoins de communication et de commercialisation de son entreprise
- ✔ **Définir sa stratégie digitale**
 - Identifier les contenus et les images adaptés
 - Identifier les spécificités et la plus-value de chaque réseau social
 - Gagner en visibilité et générer des ventes

▼ Créer une page professionnelle sur un ou plusieurs réseau(x) social(aux)

- Configurer un compte utilisateur
- Communiquer auprès de ses clients et prospects

▼ Animer sa page professionnelle

- Publier régulièrement du contenu multimédia (Photos, vidéos, textes...) percutant
- Respecter la ligne éditorial de chaque réseau social
- Valoriser son savoir-faire

▼ Interagir avec les abonnés

- Répondre aux commentaires et réactions
- Développer sa communauté et la fédérer

▼ Evaluer l'impact de la communication auprès de ses abonnés

- Analyser les statistiques proposées par le(s) réseau(x) social(aux)
- Ajuster sa stratégie et ses publications

Formateur

- ▼ Notre organisme de formation met à disposition des formateurs dont le profil est en adéquation avec la formation visée.

Méthodes et moyens pédagogiques

- ▼ Pédagogie active qui alterne théorie et mises en situation pratiques : exercices d'application, manipulation de supports et documents divers, études de cas réels, simulations – Identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail.

Documents remis

- ▼ L'ensemble des ressources et supports seront mis à disposition des participants.

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- ▼ En amont de la formation, un **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers l'action de formation adaptée.
- ▼ A l'occasion des échanges, une **fiche diagnostic** est complétée et permet d'identifier le parcours de la personne (diplôme, expérience) et de vérifier ses objectifs à des fins d'adaptation et individualisation du parcours de formation.
- ▼ A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est transmis au candidat.
- ▼ Toute information demandée à un candidat a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

Prise en compte de la satisfaction des stagiaires

- ▼ La satisfaction est recueillie via nos enquêtes envoyées par mail à chaque stagiaire. Deux enquêtes sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à maximum 6 mois). La satisfaction est affichée sur notre site Internet rubrique « se former ».

Évaluation des acquis de la formation

- ▼ Les compétences seront attestées à partir d'un cas pratique soumis à un jury de certification. Le candidat présente au jury les fonctionnalités de du (des) réseau(x) social(aux) choisi(s) et utilisé(s) pour communiquer auprès de sa clientèle et les raisons de son choix à l'oral. Cette évaluation est élaborée par le certificateur CMA France et organisée par la CMA-CVL. Cette formation n'a pas été mise en place en 2023 dans le département, nous n'avons pas de taux de réussite à présenter.

Suivi post formation

- ▼ **Un suivi individuel peut être proposé.** Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés (devis sur demande).

Bilan pédagogique du stage

- ▼ L'intervenant établit un bilan pédagogique de la formation qui est remis au responsable du centre ou au coordinateur de l'action, pour information.

Renseignements et inscription :

Votre contact formation : Isabelle AUTRET – 02 54 44 65 67 – iautret@cma-cvl.fr

Handicap :

Référent handicap du site de formation : Déborah PERE – 02 54 44 65 68 – dpere@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Organisme de formation :

Chambre de Métiers et de l'Artisanat Centre-Val de Loire – N° de SIRET : 130 027 980 00015 – N° de déclaration de l'activité : enregistré sous le numéro 24450381045 – Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Site de formation :

Adresse : 16 rue de la Vallée Maillard - 41018 Blois cedex

N° de téléphone : 02 54 44 65 67

E-mail : formation-continue.41@cma-cvl.fr