



# DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION VIA LES RESEAUX SOCIAUX POUR LES TPE/PME

Site de formation continue – Indre-et-Loire  
36-42 route de Saint-Avertin – CS 50412 – 37204 Tours cedex

## Public concerné :

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

## Prérequis :

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

## Nombre de participants :

- De 6 à 8 stagiaires

## Dates :

- 5, 12, 19, 26/03, 2, 9 et 16/04  
- 24, 31/05, 7, 14, 21, 28/06 et 5/07  
- 28/09, 2, 8, 15, 23, 30/10 et 6/11  
- 21, 28/10, 4, 18, 25/11, 2 et 9/12

- Date à définir si formation réalisée en 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

## Durée :

- De 4 à 7 jours  
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

## 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. Le taux de réussite à la certification en 2023 est de 75%.

## Suivi post formation

- ✓ Un suivi individuel peut être proposé. Le formateur intervient pour accompagner la mise en place des outils et 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 :** Annick MASSINA – 02 47 25 24 29 – [amassina@cma-cvl.fr](mailto:amassina@cma-cvl.fr)

### Handicap :

**Référent handicap du site de formation :** Élodie BEUGNON – 02 47 25 24 93 – [ebeugnon@cma-cvl.fr](mailto:ebeugnon@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 :** 36-42 route de Saint-Avertin – CS 50412 – 37204 Tours cedex

**N° de téléphone :** 02 47 25 24 29

**E-mail :** [formation-continue.37@cma-cvl.fr](mailto:formation-continue.37@cma-cvl.fr)