

# Formation RESEAUX SOCIAUX

## (SOCIAL SELLING)

### Public visé :

Tout professionnel, indépendant ou salarié, souhaitant développer son activité, recruter de nouveaux prospects et faire de la veille sur son secteur

### Objectifs de la formation et pédagogiques

Comprendre le périmètre d'action d'un professionnel sur les réseaux sociaux

Avoir une vue d'ensemble des différents réseaux professionnels

Connaître les bonnes pratiques

Identifier ses cibles et les recruter

### Notre intervenant : Hélène BEL

Consultante et formatrice en stratégie digitale, Hélène est une spécialiste des réseaux sociaux.

Depuis 2012, elle accompagne les entreprises et les particuliers qui souhaitent investir le web, maîtriser leur présence social média et déployer leurs marques sur les réseaux sociaux.

### Les prérequis :

Être à l'aise avec la navigation sur Internet et disposer d'un ordinateur portable

### Les moyens pédagogiques :

Accès Internet

Apports théoriques et exercices pratiques avec le formateur

Support de formation envoyé par mail

### Suivi de l'exécution du programme :

Feuilles d'émargement : Elles sont établies par stagiaire et devront être signées par les stagiaires et, le ou les formateurs et par demi-journée de formation.

### À l'issue de la formation

Les stagiaires seront en mesure d'animer un profil professionnel (Facebook, LinkedIn, Twitter) afin de développer leur réseau et promouvoir leur activité

### Durée

1 jour en présentiel

### Tarif : Nous consulter

## Formafib

1 Allée des Centaurées 38240 MEYLAN

☎ 04.76.45.04.97 alexandra.fornasier@formafib.fr

SARL au capital de 4000€ - RCS Grenoble N° 792 916 678 – APE : 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 82 38 05553 38 auprès du Préfet de région de Rhône Alpes

## Programme détaillé de la formation

### Introduction

Définition des objectifs de la formation et des attentes des stagiaires.

### Nouveaux usages

- Quelques chiffres sur le web
- Zoom sur les usages potentiels pour une communication professionnelle (personal branding, veille, réseautage, recrutement, etc.)
- Les enjeux pour l'entreprise

### L'offre des réseaux sociaux professionnels

- LinkedIn, Twitter tour d'horizon
- Facebook : la page Vs le profil
- Les autres réseaux : Viadéo, slideshare, Youtube, etc.

### Intervenir sur les réseaux sociaux : des droits et des devoirs

- Liberté d'expression Vs diffamation et autres risques
- Les paramètres de confidentialité
- La propriété des contenus

### Optimiser son profil professionnel, l'exemple de Facebook

- Les conditions générales d'utilisation du réseau
- La photo de couverture
- La photo de profil
- La bio/Le CV

### Animer son profil professionnel

- Définir son objectif, sa cible et ses attentes
- (se) raconter (comment et quand prendre la parole ?)
- Mettre en valeur ses contenus (faire de la veille, choisir et vérifier ses sources, diffuser des liens, l'image, le droit à l'image)

### Générer de l'interaction

- Les amis de mes amis sont-ils mes amis ?
- L'échange de bons procédés et le réseau
- Les likes et les mentions

### Cas pratiques et exercices corrigés grandeur nature

## Formafib

1 Allée des Centaurées 38240 MEYLAN

☎ 04.76.45.04.97 alexandra.fornasier@formafib.fr

SARL au capital de 4000€ - RCS Grenoble N° 792 916 678 – APE : 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 82 38 05553 38 auprès du Préfet de région de Rhône Alpes