

## FORMATION CONSTRUISEZ VOTRE STRATÉGIE DE CONQUÊTE COMMERCIALE SUR INTERNET ET LES RÉSEAUX SOCIAUX

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%  
Taux d'assiduité : 100%



Formez-vous selon vos disponibilités ! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.



En présentiel dans votre entreprise, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence**.



Initiation, Avancé, Expert

Référence : DC-2

Durée : 14 heures soit 2 jours

Tarif formation individuelle : 1950 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

**Vous avez des questions sur cette formation ?**

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h ou par email [formation@expertisme.com](mailto:formation@expertisme.com)

## Votre parcours de formation : >> Découvrez-le étape par étape



## Contexte

La formation **Expertisme** vous permettra de créer votre blog, de publier des articles professionnels, d'optimiser vos comptes sur LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube, Instagram... de mettre en place des outils de veille professionnelle; au bénéfice de votre conquête commerciale prospects, de votre fidélisation clients et de la communication de vos offres commerciales.

Un dispositif complet dans le cadre d'une stratégie web pour dynamiser votre chiffre d'affaires. Aujourd'hui, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube ou d'autres... sont autant de réseaux sociaux sur lesquels les entreprises développent leurs activités.

Selon leurs spécificités, ces réseaux sociaux ciblent et regroupent des communautés autour de vos offres. C'est une excellente opportunité pour interagir avec les internautes.

Une présence active, avec des contenus de qualité (Corporate content) a pour bénéfices de générer du trafic sur vos pages grâce à une stratégie de création et de mise en œuvre de publication de statuts.

L'utilisation des réseaux sociaux permet une écoute active de ce qui se dit spontanément sur votre marque. Ils permettent de suivre les discussions des prospects ou des clients et d'identifier leurs attentes en termes de produits ou services.

Ils contribuent aussi à accroître la notoriété de votre entreprise par le biais de plusieurs leviers :

- L'augmentation de la portée de vos messages,
- L'engagement créé par vos messages,
- L'influence dont vous jouissez au sein des communautés auxquelles vous appartenez.

## À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication, du commerce en BtoB et BtoC et aux dirigeants ou créateurs d'entreprise.

## Objectifs

- Vous accompagner à définir et à créer votre stratégie Web Marketing, de communication digitale globale sur les supports Internet, médias sociaux et Web dans le cadre du développement de votre activité.
- Digitaliser votre conquête commerciale prospects, de votre fidélisation clients et de la communication de vos offres commerciales.
- Maîtriser la visibilité, la stratégie sur Internet et le Web
- L'administration et la gestion des différents comptes sur les réseaux sociaux.
- Alimenter et effectuer l'enrichissement du contenu publié de Corporate Branding
- Assurer l'animation et la gestion de ces réseaux.
- Se positionner plus efficacement que les marques concurrentes.
- Optimiser le référencement naturel sur les réseaux sociaux (SMO), et les moteurs de recherches (SEO)
- Créer des systèmes d'information et de veille efficaces.
- Mettre en place des outils de veille pour contrôler l'e-réputation.

## Programme

### 1. INTRODUCTION AU WEB 3.0, AUX RÉSEAUX SOCIAUX, DÉFINITIONS, CHIFFRES CLÉS

- R(e)volution : du Web 1.0 au Web 3.0
- Vous êtes au centre du Web
- Constat sur les nouveaux usages de social selling
- Les méthodes de conquête et de fidélisation évoluent à la vitesse grand V
- Comprendre les enjeux du Web 3.0, les réseaux sociaux

### 2. DÉFINITION DE SA STRATÉGIE MARKETING ET DE COMMUNICATION DIGITALE ET DE SON PLAN D' ACTIONS DE CONQUÊTE COMMERCIALE PROSPECTS, DE FIDÉLISATION CLIENTS ET DE COMMUNICATION DE VOS OFFRES COMMERCIALES.

### 3. CRÉATION DE VOTRE BLOG PROFESSIONNEL POUR METTRE EN AVANT VOTRE ACTIVITÉ ET VOS DOMAINES D'EXPERTISE

- La création de votre blog professionnel selon les bonnes pratiques,
- La définition de la stratégie des mots clés pour un meilleur référencement sur l'identification de votre marque par les moteurs de recherche (SEO) et donc des internautes,
- La définition de l'architecture de votre blog adaptée à votre stratégie de vente,
- La définition et la mise en œuvre de votre plan éditorial de communication professionnelle,
- La maîtrise des consignes de rédaction pour le web et le référencement :
  - Les nouvelles règles de l'algorithme Google Penguin, Panda et Colibri...
  - Importance des liens hypertextes,
  - L'intégration de textes, photos et vidéos
- La mise en œuvre de l'animation de votre blog,
- Consignes de rédaction, titre, sous titres, « chapô », accroche, photos et vidéos
- La mise en œuvre de l'animation de votre blog,
- Le contrôle de votre e-réputation,
- Un positionnement plus efficace que les autres concurrents.

## **4. CRÉATION DES COMPTES**

### **LINKEDIN**

- Introduction
- Mettre en place une stratégie de visibilité professionnelle gagnante
- Création du compte LinkedIn
- Créer ses communautés
- Les groupes
- Maîtriser les recherches ciblées
- Modalités techniques
- Bonnes pratiques

### **TWITTER : pour faire de la veille et afficher votre Expertise**

- Introduction
- Lexique, usages et conversations gagnantes
- Création de la page Twitter
- Branding personnalisé du fond de page
- Créer une communauté
- Utiliser Twitter pour booster son SEO
- Utiliser Twitter comme clé d'entrée à une campagne virale
- Règles de publication
- Augmenter la portée de ses tweets et en mesurer l'efficacité
- Faire de la veille sur son secteur
- Jouer le rôle d'influenceur
- Rechercher des prospects ciblés

### **FACEBOOK**

- Introduction
- Création du compte Facebook, paramétrages
- Création de la page Facebook, paramétrages, personnalisation avancée
- Ajouter sur sa page un module contact, Twitter, Youtube
- Administrer et gérer ses fans
- Créer une communauté
- Corporate Branding personnalisé de sa page Facebook
- Modalités techniques
- Bonnes pratiques

### **YOUTUBE**

- Introduction
- Création du compte YouTube
- Créer et personnaliser sa chaîne
- La vidéo : une façon de vendre et de se vendre efficacement
- Animer son site
- Optimiser le référencement de la chaîne sur YouTube
- Ajouter des annotations
- Ajouter des vidéos YouTube sur son site
- Modalités techniques
- Bonnes pratiques

## **5. CONSIGNES DE RÉDACTION**

- Les règles d'écritures
- Le « Duplicate Content »
- Les mots-clés
- Modalités techniques
- Bonnes pratiques

## 6. LES IMAGES LIBRES DE DROITS

## 7. MISE EN LIGNE D'ARTICLES

## 8. CRÉER SON PROPRE LIVRE : C'EST POSSIBLE, DIFFÉRENCIANT ET PAS CHER !

## 9. LA VEILLE DES ACTIONS DE COMMUNICATION EN LIGNE

- Comment faire une veille ?
- Mettre en place une veille professionnelle de A à Z
- Mettre en place une veille évoluée en utilisant les outils gratuits efficaces

## 10. LES OUTILS DE POSITIONNEMENT

- Suivre l'évolution de son positionnement sur Google
- Modalités techniques

## 11. LES OUTILS DE PILOTAGE ET DE PUBLICATIONS

- Le contrôle de votre e-réputation,
- La gestion des publications et leur programmation.

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

### *Pré-requis*

Avoir une utilisation professionnelle d'Internet et des réseaux sociaux.

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

### *Points forts de la formation*

- Un Audit GRATUIT des actions mises en place précédemment par le stagiaire pour définir un plan d'action personnalisé et sur mesure des éléments existants du client afin d'établir un plan pédagogique de formation sur mesure.
- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé.
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation.
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement.
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel.
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités.
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier.
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation.
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

### *Approche Pédagogique*

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

**Méthodologie pédagogique employée :**

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

**Modalités employées et évaluation :**

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

## ***Accessibilité***

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

## ***Formateur***

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.