

# Formations Digitales : Réseaux Sociaux

Accueil / Formations / Formations Réseaux Sociaux



Les formations "Réseaux sociaux" proposées par **Expertisme** ont pour objectifs de vous permettre d'acquérir les compétences nécessaires pour optimiser votre présence et votre utilisation des réseaux sociaux sur le plan professionnel.

Au cours de ces formations, vous serez amenés à comprendre en profondeur les mécanismes, les enjeux et les opportunités offertes par les réseaux sociaux. Vous apprendrez à utiliser efficacement les différents outils et plateformes, à créer et gérer un compte ou une page, à gérer votre image en ligne, à interagir avec d'autres utilisateurs, à promouvoir une marque ou une entreprise, ainsi qu'à analyser et mesurer les résultats de vos actions.

Les Formateurs Experts Métiers mettront notamment l'accent sur les bonnes pratiques à adopter sur les réseaux sociaux afin d'éviter les pièges et les erreurs courantes.

Vous serez sensibilisés à l'importance du respect de la vie privée, de l'éthique et de la responsabilité en ligne. Au travers de cas pratiques et d'exercices, vous aurez l'occasion de mettre en pratique les connaissances acquises qu'il s'agisse de Facebook, LinkedIn, Twitter, Snapchat, TikTok ou encore Pinterest. Vous serez également encouragés à développer votre créativité et votre esprit critique pour tirer pleinement parti des réseaux sociaux.

Ces formations s'adressent à toute personne souhaitant améliorer sa présence et sa performance sur les réseaux sociaux, que ce soit pour des raisons personnelles (développement personnel, réseautage, partage de contenu) ou professionnelles (promotion de l'entreprise, marketing, service client, recrutement). Elle est adaptée à tous les niveaux de compétence, des débutants aux utilisateurs plus avancés.

À la fin de chaque formation, vous aurez développé les compétences nécessaires pour utiliser de manière stratégique les réseaux sociaux, en étant en mesure d'atteindre vos objectifs et vous démarquer dans un environnement de plus en plus connecté.

## Formations Réseaux Sociaux sur mesure

Formation Construire une stratégie d'influence efficace et respectant la loi 1 jour

Nouveauté

Formation Créer et animer un webinaire 1 jour

Formation Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux en B2B 3 jours

Formation : Définir une stratégie de marque sur Facebook votre marque Efficace sur Facebook 1 jour

Formation Maîtriser la relation client et interagir sur les médias sociaux, utiliser les médias sociaux en BtoB 1 jour



YnRuMy1zdHlsZS1jdXN0b20lMjB2Y19idG4zLWljb24tcmlnaHQlMjllMjBocmVmJTNEJTlYJTJGZG9jcy1mb3JtYXRpb25zJTJGcGFyY291cnMtZXRhcGUtcGFyLWV0YXBILUV4cGVydGlzbWUucGRmJTlYJTlwdGl0bGUM0QlMjllMjllM0VEJUMzJUE5Y291dnJlei1sZSUyMCUzQ2klMjBjbGFzcyUzRCUyMnZjX2J0bjMtaWNvbiUyMGJpJTlWYmktYXJy b3ctcmInaHQlMjllM0UIM0MIMkZpJTNFJTNDJTJGYSUzRSUzQyUyRmRpdUzRQ==Le community management est l'ensemble des techniques qui visent à gérer la présence en ligne sur les médias sociaux d'une entreprise. L'objectif principal est de créer, animer et fédérer une communauté autour d'une marque sur ces plateformes.

Voici les différents aspects que traite un community manager :

- **Gestion des réseaux sociaux** : Il administre les pages de l'entreprise sur des réseaux sociaux tels que Facebook, LinkedIn, Instagram ou X par exemple.
- **Création de contenu** : Il prépare des posts en écrivant des textes, en préparant des images ou des vidéos notamment dans le but d'attirer la cible et l'engager.
- **Modération** : Il échange avec la communauté en répondant à leurs commentaires ou en répondant aux messages privés pour nouer une relation de confiance avec eux.
- **Gestion de crise** : Si une situation délicate se produit sur réseaux sociaux, le community manager doit réagir rapidement et efficacement pour s'assurer de protéger au mieux la réputation de la marque.
- **Analyse des performances** : Il est important d'analyser les performances des publications, avec des variables telles que le taux d'impression ou le taux d'engagement. Il ajustera ensuite sa stratégie de médias sociaux en fonction des résultats.

Le community management est un pilier important du e-marketing pour développer et entretenir une présence positive et engagée sur les réseaux sociaux, renforcer la fidélité des clients et augmenter la notoriété de la marque. Le choix des réseaux sociaux pour communiquer pour une entreprise dépendra de nombreux facteurs. Quelle est son secteur d'activité, la cible visée, ses objectifs de communication... C'est pourquoi, avant même de lancer sa stratégie marketing sur les médias sociaux, il est important de bien connaître les avantages et limites de chacun d'entre eux. Voici les réseaux sociaux les plus populaires sur lesquels votre marque peut communiquer :

- **Facebook** : Facebook est un réseau polyvalent qui s'adapte à la majorité des organisations. Il est possible d'y publier du contenu varié, d'interagir avec les clients, créer des groupes ou des pages d'entreprise, et de créer des campagnes de publicité ciblée
- **Instagram** : Axé sur l'image, il est idéal pour promouvoir des produits ou services visuellement attrayants. Il convient par exemple bien au domaine de la beauté, du voyage ou de l'ameublement par exemple.
- **X (Ex Twitter)** : Ce réseau social est idéal pour diffuser des informations rapidement. Pour une entreprise, il représente un bon outil pour assurer un service client efficace et rapide.
- **TikTok** : Cette plateforme permet de diffuser de courtes vidéos, généralement à destination des jeunes (16-25 ans). Elle est adaptée aux entreprises qui s'adressent à la génération Z.
- **LinkedIn** : Réseau social professionnel par excellence, il convient particulièrement aux entreprises B2B. C'est une plateforme idéale pour le réseautage, le recrutement et le développement de la notoriété de la marque dans un contexte professionnel.
- **YouTube** : C'est la plateforme de partage de vidéos la plus connue. C'est idéal pour les entreprises qui souhaitent créer du contenu vidéo ou des tutoriels. C'est également un excellent moyen de gagner une audience mondiale.

Améliorer sa présence sur les réseaux sociaux est devenu un impératif pour les entreprises et les individus souhaitant se connecter avec leur public de manière efficace.

Pour Améliorer votre présence sur les réseaux sociaux, vous pouvez

- **Créer du contenu de qualité** : Le contenu est roi sur les réseaux sociaux. Assurez-vous de produire du contenu pertinent, informatif et engageant pour votre public cible. Utilisez des images, des vidéos et des textes qui suscitent de l'engagement (des Likes, des partages ou des commentaires)
- **Connaitre votre Public cible** : Identifiez votre public cible et comprenez ses besoins, ses préférences et ses habitudes en ligne. Une fois votre public cible identifié, adaptez votre contenu en conséquence pour susciter l'intérêt.
- **Planifier** : Établissez un calendrier éditorial. Chaque semaine vous identifiez les posts à réaliser, la thématique de publication et le format. La régularité est essentielle pour maintenir l'engagement et fidéliser votre audience.
- **Interagir et Engager** : être présent sur les réseaux sociaux implique de répondre aux commentaires, aux messages privés et aux mentions. L'interaction avec votre public montre que vous êtes à l'écoute et

que vous valorisez leurs opinions.

- **Utilisez les Hashtags** : Les hashtags aident à augmenter la visibilité de vos publications et sont utilisés sur la majorité des réseaux sociaux (Instagram, Facebook, LinkedIn, X, TikTok, ...). Pour améliorer votre visibilité, des outils permettent de rechercher les hashtags pertinents dans votre créneau. Attention à bien les utiliser judicieusement.
- **Surveiller votre concurrence** : Gardez un œil sur les pratiques de vos concurrents sur les réseaux sociaux. Vous pouvez en tirer des idées et rester à jour avec les dernières tendances.
- **Utiliser les outils d'Analytics** : Chaque plateforme sociale propose des outils d'analyse. Vous pouvez ainsi suivre les performances de vos publications. Identifiez ce qui fonctionne le mieux et ajustez votre stratégie en conséquence.
- **Investir dans la Publicité sociale** : Les campagnes publicitaires ciblées peuvent aider à accroître votre visibilité. Utilisez les fonctionnalités de publicité offertes par les réseaux sociaux pour augmenter votre portée et partir à la conquête de nouveaux abonnés.

En adaptant votre stratégie réseaux sociaux en fonction de l'évolution des tendances et des besoins de votre public, vous pouvez améliorer significativement votre présence sur les réseaux sociaux. Enfin, il est nécessaire d'être patient, car la construction d'une présence sociale solide peut prendre du temps, mais les résultats peuvent être vite gratifiants. La maîtrise de la e-réputation est devenue cruciale à l'ère numérique, que vous soyez une entreprise ou un individu. Il est important de soigner votre présence sur Internet. Votre e-réputation, c'est l'image que vous affichez en ligne, et elle peut influencer la perception que les autres ont de vous.

Voici quelques conseils pour maîtriser votre e-réputation :

1. **Surveillez votre e-réputation** : La première étape pour la maîtriser est de savoir ce qui se dit en ligne. Utilisez des outils de veille comme Google Alerts ou d'autres outils de veille pour suivre les mentions de votre nom, de votre entreprise ou de votre marque sur les réseaux sociaux, les forums, les blogs et les sites d'avis.
2. **Réagissez rapidement aux commentaires négatifs** : Si vous identifiez des commentaires négatifs ou des critiques en ligne, répondez de manière professionnelle. Montrez que vous prenez les préoccupations de votre public au sérieux et cherchez des solutions constructives.
3. **Créez un contenu de qualité** : Maîtriser votre e-réputation peut être réalisé par la production de contenu de haute qualité. Cela peut inclure la création de blogs, d'un site Internet professionnel, de vidéos ou de posts sur les réseaux sociaux qui démontrent votre expertise dans votre domaine.
4. **Soyez actif sur les réseaux sociaux** : Les réseaux sociaux influencent votre e-réputation. Soyez actif en partageant du contenu pertinent, en interagissant avec votre public et en maintenant une présence en ligne cohérente.
5. **Créez un site web professionnel** : Votre site web est souvent la première impression que les gens ont de vous ou de votre entreprise. Assurez-vous qu'il est bien conçu, informatif et facile à naviguer.
6. **Nettoyez votre réputation en ligne** : Si vous avez des problèmes plus graves de e-réputation, il est possible de faire appel à des experts en gestion de la réputation en ligne. Chez **Expertisme**, nous pouvons vous accompagner à élaborer une stratégie pour atténuer les dommages potentiels.
7. **Restez transparent** : La transparence est essentielle. Admettez vos erreurs lorsque cela est nécessaire et soyez honnête dans vos interactions en ligne.

En suivant ces quelques conseils et en maintenant une présence en ligne positive et authentique, vous pouvez maîtriser votre e-réputation et construire une image en ligne qui vous représente de manière fidèle et professionnelle. N'oubliez pas que vous pouvez également vous former pour apprendre à maîtriser votre E-réputation personnelle ou celle de votre entreprise. Communiquer vers une cible B2B nécessite de choisir stratégiquement les réseaux sur lesquels se positionner. Pour déterminer quels réseaux sociaux sont les plus appropriés pour votre entreprise B2B, vous devez prendre en compte plusieurs facteurs. Une analyse de votre écosystème concurrentiel est une première étape.

- **LinkedIn** est considéré comme la plateforme incontournable pour le B2B. C'est un réseau professionnel où vous pouvez établir des liens avec d'autres entreprises, partager du contenu de qualité, recruter des collaborateurs et participer à des discussions pertinentes. C'est un excellent moyen de renforcer votre image de marque et de développer votre réseau professionnel.
- **X (Ex Twitter)** : La plateforme de microblogging est idéale pour le B2B en raison de sa nature rapide et de ses conversations en temps réel. C'est un excellent moyen de partager des actualités, échanger avec la Presse et trouver des informations pertinentes.
- **Facebook**, souvent associé au B2C (Business-to-Consumer), peut également être utile pour le B2B. Certains outils comme les groupes Facebook ou les pages Entreprises, peuvent être un moyen de se connecter avec d'autres professionnels de votre secteur et de partager des informations.
- **YouTube** : être présent sur YouTube permet de présenter vos produits/services en vidéos. YouTube permet d'héberger vos vidéos et de les intégrer sur vos sites Internet, actualités, blogs, ....



## ***CERTIFICATION QUALIOPi***

Depuis Septembre 2020, **Expertisme** arbore la Certification Qualiopi. Nous répondons ainsi aux récents critères qualités imposés par le décret n°2015-790 du 30 juin 2015 à tout organisme de formation souhaitant perdurer. Ainsi nous nous adaptons mieux à chacun de nos stagiaires en les accompagnant, et en prenant compte de leurs appréciations.

## ***DES CONTENUS SUR MESURE***

Que votre formation soit dans un cadre individuel ou intra-entreprise, nous créons leurs contenus sur mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés. Nous sommes pragmatiques en vous proposant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel.

## *LIEUX DE FORMATION*

Nous sommes présents au plan national ! Et nous venons vous rejoindre partout en France dans votre entreprise ou dans nos 20 centres de formation : Angers, Aix-en-Provence, Besançon, Bordeaux, Bourges, Chartres, Laval, Lille, Lyon, Marseille, Nantes, Orléans, Paris, Rennes, Rouen, Strasbourg, Dijon, Tours, Troyes

## *SATISFACTION*

Chez **Expertisme**, la satisfaction de nos clients est primordiale, nous y prêtons une très grande attention. C'est la raison pour laquelle Expertisme compte pour l'année 2021, une satisfaction de 98 % de ses stagiaires et clients.

## *ACCÈS HANDICAP*

Chez **Expertisme**, nous accompagnons la différence ! 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.

## *FINANCEMENT*

Que vous soyez salarié d'une entreprise, demandeur d'emploi inscrit à Pôle Emploi, chef d'entreprise ou un indépendant vous disposez d'un droit à la formation. De nombreux dispositifs existent pour financer jusqu'à 100% des coûts de formations.





***Contactez-nous  
pour votre formation !***

CONTACTEZ-NOUS !