



Optimiser votre communication via les réseaux sociaux

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

A partir de la stratégie commerciale, structurer ses actions de communication avec les bons messages et les bons canaux de communication.

PUBLICS

Toute personne maîtrisant la stratégie marketing et commerciale.

PREREQUIS

Maîtriser la navigation Internet.

METHODES PEDAGOGIQUES

- Présentation avec alternance de supports interactifs : vidéos, exercices,
- **Travail sur projet personnel,**
- Livret de formation.

FORMATEUR(S)

De formation initiale dans le marketing et la communication, spécialisée dans le webmarketing, elle enseigne depuis plus de 8 ans.

PROGRAMME

1. Stratégie de communication

- Analyser les forces et les faiblesses de l'entreprise, du positionnement produits, de la clientèle cible, les concurrents en cohérence avec le budget disponible.
- Définir la ligne éditoriale et le planning de communication.
- Concevoir un plan de communication intégrant les objectifs commerciaux et en fonction d'un budget établi.

2. Maîtriser et utiliser Facebook

- Evaluer les opportunités marketing pour les entreprises
- Se repérer et naviguer dans l'application
- Identifier et utiliser toutes les fonctionnalités
- Reprendre en main la page professionnelle
- Publier selon de bonnes pratiques
- Produire des éléments multimédias optimisés
- Construire une communauté

3. Maîtriser et utiliser LinkedIn

- Reprendre en main son profil personnel et la page professionnelle
- Comprendre le fonctionnement du réseau
- Animer sa page et créer du contenu
- Identifier des leads et se mettre en relation

DUREE DE LA FORMATION

14 h sur 2 jours



[Voir les sessions et tarifs](#)



MODALITE PEDAGOGIQUE



En centre de formation ou en entreprise



En présentiel



En groupe

FINANCEMENT POSSIBLE



=> information sur le [lien suivant](#)

ACCESSIBILITE

L'accès à la formation est formalisé par la signature d'une convention de formation transmis sous format électronique. Cette prestation peut être conditionnée à la validation d'un financement par un organisme financeur et peut démarrer en respectant un délai minimum de 14 jours calendaires.

Inscription



07 67 48 44 86 | contact@ng-vin.fr



FORMATIONSVIN

NOUVELLE GÉNÉRATION DE VIGNERONS

VENTE . EXPORT . COMMUNICATION . LANGUES . VITICULTURE . OENOLOGIE

SUIVI ET EVALUATION DE LA FORMATION

- ✓ Feuille d'émargement
- ✓ Evaluations théoriques et pratiques tout au long de la formation
- ✓ Enquête de satisfaction stagiaire et client
- ✓ Obtention d'une attestation de fin de formation.

Inscription

07 67 48 44 86 | contact@ng-vin.fr

