



### 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](mailto: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](mailto:contact@ng-vin.fr)

