



- Formation
- RS n°6702
- Massena Group
- 3 paliers

Marketing Réseaux Sociaux

Formation Certifiante

OBJECTIF GLOBAL

Être capable de concevoir et mettre en œuvre une stratégie de marketing de contenu et d'utilisation des réseaux sociaux afin de développer son activité professionnelle.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 : MAÎTRISEZ VOTRE MARCHÉ

Compétences acquises : Analyser l'état du marché et de la concurrence, en définissant son positionnement à l'aide d'outils de diagnostics et d'analyse et en identifiant les acteurs, leur présence en ligne et les leviers digitaux actionnés, afin de définir son projet et se démarquer de la concurrence.

MODULE 2 : DÉFINITION DE L'IMAGE DE MARQUE

Compétences acquises : Définir l'image de marque de son activité professionnelle, en créant une identité visuelle unique, afin de permettre un rayonnement uniforme, cohérent et différenciant, quelque soit les canaux de communication utilisés.

MODULE 3 : DÉFINITION DE L'IMAGE DE MARQUE

Compétences acquises : Elaborer une stratégie de communication digitale différenciée, en définissant une ligne éditoriale spécifique, en exploitant différentes familles, formats et attributs de contenus et en veillant à conserver sa e-réputation, afin d'animer, engager et fidéliser une communauté qualifiée.

MODULE 4 : CRÉATION DE CONTENUS

Compétences acquises : Créer des contenus en ligne sous différents formats (ex : photos, vidéos, rédaction, design, prise de parole, ...), adaptés à tout type de public (ex: handicap) grâce aux différentes techniques et logiciels de référence, dont les outils d'intelligence artificielle le cas échéant, et en appliquant les règles éthiques en vigueur, afin de développer son audience

PUBLIC VISÉ

Les personnes en reconversion professionnelle, les indépendants et auto-entrepreneurs, ainsi que les dirigeants de TPE souhaitant développer leur activité grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux.

MODULE 5 : OPTIMISATION DE LA VIRALITÉ

Compétences acquises : Exploiter l'ensemble des fonctionnalités mises à disposition par l'outil choisi (ex : Instagram), via l'utilisation des algorithmes et des systèmes de référencement de contenus (ex : utilisation des hashtags), dans le but d'optimiser la viralité de son contenu et de développer sa communauté.

MODULE 6 : STRATÉGIES DE CROISSANCE RAPIDE

Compétences acquises : Développer une stratégie de croissance rapide de sa communauté, en utilisant un processus efficace de production, de recyclage et de diffusion de contenus et en s'appuyant sur des outils d'intelligence artificielle, afin de gagner en visibilité en un minimum de temps.

MODULE 7 : OPTIMISATION ET PERFORMANCE

Compétences acquises : Transformer sa communauté en prospects ciblés au travers d'une stratégie d'acquisition basée notamment sur l'utilisation d'aimants à prospects (« lead magnet ») afin de générer un flux de trafic qualifié vers le point de vente

MODULE 8 : ACQUISITION DE PROSPECT

Compétences acquises : Convertir ses prospects en clients grâce à la mise en place d'un entonnoir de vente en ligne, en s'appuyant sur des modèles de psychologies d'achat et des techniques de copywriting, afin d'augmenter la valeur perçue de l'offre et de développer le taux de conversion

MODULE 9 : CONVERSION PROSPECT

Compétences acquises : Organiser une campagne efficace de marketing d'influence et de publicité en ligne, afin de découpler sa visibilité et sa capacité de conversion.

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable...

- Développer des compétences en marketing digital
- Optimiser la gestion de la réputation et de la communauté

COÛT FORMATION

- Palier 1 : 2 100,00 € - 24h de formation E-learning
- Palier 2 : 3 300,00 € - 28h de formation (24h E-learning et 4h de live)
- Palier 3 : 4 700,00 € - 30h de formation (24h E-learning et 6h de live)

MODE DE FINANCEMENT

Vous êtes un particulier ?

- Les aides pour les demandeurs d'emploi
- La Préparation Opérationnelle à l'Emploi

Vous êtes une entreprise ?

- Le plan de Développement des Compétences
- Les actions collectives et négociées (OPCO)
- Le dispositif FNE-Formation

ACCESSIBILITÉ

Nos locaux sont accessibles PMR. Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter pour envisager la faisabilité.

PRÉREQUIS

- Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle ;
- Maîtriser les bases en français (savoir parler et écrire en français) ;
- Maîtriser la navigation sur Internet ;
- Disposer d'un ordinateur ou smartphone connecté à Internet.



LOCAUX

Nos salles de formations sont équipées de nouveaux écrans interactifs.

FORMATEURS

Nos formateurs sont certifiés à l'issue d'un parcours organisé par nos soins. Ils bénéficient d'un suivi de maintien et d'évolution de leurs compétences aussi bien au niveau technique que pédagogique. Chacun de nos formateurs a bénéficié d'une formation spécifique à l'animation de classe virtuelle et à l'utilisation des solutions de formation à distance.

Contact :

contactlyon@cifep.fr
04 27 02 74 68

Plus d'infos sur notre
site internet :

www.cifep.fr