

Cette formation a pour but de dispenser les bases pratiques et théoriques des réseaux sociaux professionnels (LinkedIn, Viadeo, ...). Un focus est réalisé sur les usages suivants : gérer son image, s'informer, faire de la veille, communiquer et vendre.

Objectif général

S'approprier les connaissances essentielles pour tirer profit du web social professionnel.

Objectifs pratiques

- Comprendre le web social professionnel.
- Favoriser l'appropriation de méthodes et d'outils pour optimiser le développement de son business grâce aux réseaux sociaux professionnels.
- Partager les meilleures pratiques B2B.

Panorama des réseaux sociaux professionnels

- Comprendre les réseaux sociaux professionnels
- Mythes et réalités
- Comprendre le marché B2B
- Développer et gérer son écosystème

Mettre en place une stratégie d'influence sur les réseaux sociaux professionnels

- Définition d'une stratégie de Social CRM
- Le match LinkedIn – Viadeo
- LinkedIn : mythes, réalités et fondamentaux
- Viadeo : mythes, réalités et fondamentaux

Les principaux usages des réseaux sociaux professionnels

- S'informer et surveiller
- Communiquer
- Prospecter et vendre
- Assurer son influence via les autres réseaux sociaux professionnels
- Optimiser l'usage des plugins sociaux sur son site
- Faire face à un bad buzz
- Contrôler et suivre les résultats

Cas pratique

1 JOUR - 1750 € HT

Niveau : Aucun pré-requis exigé.

Méthode pédagogique :

La méthodologie de formation sera active, basée sur l'interactivité avec les participants et sur les études de cas.

Hors frais de déplacement, location de matériel, reprographie.

Formation jusqu'à 7 personnes, au delà, nous consulter.

