

DURÉE : 2 JOURS

14 heures - Présentiel

PRÉ-REQUIS

Etre à l'aise avec la navigation internet, avoir quelques bonnes notions de marketing et de communication

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux des réseaux sociaux B to B et savoir les utiliser comme moyen de promotion pour son entreprise et site web
- Mettre en œuvre de façon opérationnelle des actions de communication digitale efficaces, sur Twitter, LinkedIn et YouTube
- Piloter ses actions grâce aux bases du Community Management

PUBLIC VISÉ

Chef de projets - Chef de produits - Responsable marketing – Responsable communication
Marketing manager – Business developer
Growth hacker – Community manager
Membre de la Direction – Directeur PME et TPE
Plus largement, toute personne mandatée dans l'organisation pour promouvoir les opportunités business à travers ces canaux de développement

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Diagnostic pédagogique amont permettant de s'assurer de la parfaite adéquation entre vos besoins et le programme
- Organisation présentielle en petit groupe de 6 apprenants maximum garantissant un apprentissage intensif et interactif à l'écoute de chacun
- 1 poste informatique multimédia par apprenant
- Environnement confortable, calme et propice à la concentration (dans nos salles)
- Supports de cours et documentation individuels de qualité
- Visualisation et partage des connaissances transmises par projection audiovisuelle en appui
- Enchaînement de théorie, démonstrations participatives et exercices facilitant l'appropriation et la mise en pratique

MOYENS D'ENCADREMENT

Consultant formateur spécialisé et reconnu dans son expertise métier, validé par notre équipe tant sur la capacité pédagogique que la connaissance technique métier. Consultant pratiquant dans ses missions ce qu'il enseigne, ceci garantissant :
- le transfert de connaissances actualisées
- le partage d'expériences réelles et vécues

MOYENS D'ÉVALUATION

Diagnostic préalable des connaissances individuelles à partir d'un questionnaire de positionnement
Évaluation de l'atteinte des objectifs par l'apprenant
Évaluation du transfert des acquis par le formateur

ORGANISATION - INTER OU INTRA

INTER-ENTREPRISES

Prix et dates sur calendrier Openbox des sessions

INTRA-ENTREPRISE

Prix sur devis

CONTENU PEDAGOGIQUE

L'impact des réseaux sociaux professionnels sur les entreprises

L'écosystème Web : du web 1.0 au web sémantique 3.0

Le parcours client et le tunnel de conversion

Définir mes objectifs marketing inbound :

RP, RH, sourcing, vente, réseau d'influence, positionnement...

Cartographie des outils disponibles à l'instant t

Choisir les bons outils et développer du contenu utile : texte image vidéo



Dans la pratique : Twitter pour mon entreprise

A quoi va me servir Twitter

Paramétrer et personnaliser son compte

Créer des tweets efficaces

Récupérer de l'information et faire ma veille

Etre suivi et devenir un expert métier

Faire de la gestion client

Interconnecter Twitter avec les autres profils sociaux



Dans la pratique : un profil et une page entreprise sur LinkedIn

Le personal branding

La création d'un profil «expert » sous LinkedIn

Développer ses recommandations, compétences et contacts

Créer et paramétrer une page pro

Définir des contenus et une fréquence de diffusion

Sponsored Content : posts, LinkedIn Publishing, SSI, Campaign Manager



Créer une Chaîne YouTube

Les enjeux de la vidéo sur le web et la communication externe BtoB

Optimiser ses vidéos : durée, titre, description...

Choisir ses sujets et faire appel à un prestataire

Intégrer des vidéos dans son site web institutionnel

Premiers pas dans le Community management

Développer du contenu

Utiliser un outil de Social Media Management

Faire de la veille sectorielle : outils de veille, outils de partage, outils de curation

Mesurer le ROI

Introduction au référencement social :
social rank et impact du SMO sur le SEO

Piloter sa présence sociale



Prochaine session 20-21 décembre 2017 - 2 jours - 1380 €HT

Roissy Paris Nord 2 – RER B 8 minutes – Parking voiture

Réservation et renseignements : contact@openbox.fr

Tél : 01 48 63 83 30