



PROGRAMME DE FORMATION

Organisme de formation : UN + Formations - SIRET 81949915300057

Référence et Intitulé : GE40-1 - Réseaux sociaux professionnels : Assurer une présence efficace pour développer et fidéliser sa clientèle

Durée : 7h00

Type : Présentiel

Public

Dirigeants, Managers et Responsables de service

Objectifs pédagogiques

- Renforcer et développer son réseau par l'utilisation des outils réseaux sociaux professionnels (Viadeo, LinkedIn, twitter...)
- Savoir mettre en place une communication efficace pour développer et fidéliser sa clientèle.

Pré-requis

Avoir bien défini sa stratégie professionnelle

Programme

- 1 - Mettre en place un dispositif de communication globale
 - A quoi servent les réseaux sociaux, quelle est la stratégie à adopter ?
 - Calculer l'investissement nécessaire
- 2 - Le personal branding
- 3 - La net-étiquette
- 4 - Le plan de communication
 - Définir un plan de communication et l'adapter aux cibles définies
 - Exemple d'outils d'écoute du web
 - Démonstrations approfondies des fonctionnalités de :
 - Facebook (compte, groupe, page pro)
 - Twitter
 - Google+ (compte et page pro)
- 5 - Les réseaux sociaux professionnels



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

- Viadéo
- Constitution et valorisation d'un profil
- Principe et pratique des recommandations
- Utilisation des moteurs de recherche
- Bonnes pratiques autour de la mise en relation
- LinkedIn

Le profil

- Le carnet de contacts
- Le moteur de recherche
- Les groupes
- Le fil d'actualité
- Twitter
- Créer son profil
- Choisir une image de fond
- Composer son message
- Contacts
- Les « Directs messages »
- Envoyer un message à une autre personne
- Retweeter un tweet
- Les statistiques de son compte twitter
- Le vocabulaire twitter

6 - Animer son réseau

- La communauté numérique (Viadéo, LinkedIn, Facebook, etc...)
- Sa ou ses pages clients dans un objectif de satisfaction client ou SAV
- Comment impliquer les membres de sa communauté pour arriver à créer du réseau et se faire connaître : Identité numérique, e-réputation (mini-bilans d'image d'entreprises)

7 - Sécurité

8 - La e-réputation

9 - Trucs et astuces

Moyens pédagogiques

Support pédagogique disponible en ligne via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Moyens d'évaluation

Validation de l'acquisition des connaissances via un quiz à l'issue de la classe virtuelle directement



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE



PROGRAMME DE FORMATION

via l'espace utilisateur de chaque apprenant sur www.unplus.fr

Taux de bonnes réponses minimum à obtenir : 80 %.

Coordonnées pour support :

- e-mail : contact@unplus.fr

Matériel nécessaire

papier / stylos



Document établi via
la Plateforme F Immobilier
www.plateformef.com

Editeur accrédité : **Meelk**
40 Rue du Louvre - 75001 Paris
SIREN 844 282 863 RCS Paris

SAS au capital de 5 000 €
APE : 6201Z
TVA Intra. : FR 24 844282863
ICS : FR63ZZZ85B0FE