PROGRAMME DE FORMATION

" Réseaux sociaux "

Durée : 2 jours soit 14 heures

Modulable selon les thèmes à aborder et le nombre de participants à former

Tarif minimum indicatif : 40€/H soit 560 € TTC
Formation dispensée à partir de 5 personnes minimum
Effectif limité à 10 personnes.

OBJECTIFS

Public visé : Entrepreneurs, communicants, commerciaux, community managers, indépendants

Prérequis : Être utilisateur régulier des réseaux sociaux

Modalité : Présentiel ou distanciel

Méthodes pédagogiques : Démonstrations, ateliers pratiques, veille en direct, étude de cas

Évaluation : Quiz + exercices pratiques + mini-plan d'action personnalisé

Profil : Entrepreneurs, communicants, commerciaux, community managers, indépendants

PRÉREQUIS :

Être utilisateur régulier des réseaux sociaux

DATES

du au

HORAIRES DE FORMATION

De 9 heures à 17 heures

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Questionnaire de positionnement, feuille d'émargement, d'exercices pratiques, des questionnaires, document d'évaluation de satisfaction à chaud et à froid (1 mois) attestation de formation, certificat de réalisation individualisé.

MODALITES D'EVALUATION ET SANCTION

AVANT : Une analyse en amont est faite pour adapter la formation aux besoins réels du participant.

PENDANT : Un réveil pédagogique, chaque début de journée, propose un débriefing de la veille pour repérer les écarts éventuels. Si besoin, une formalisation viendra réguler les points soulevés.

Afin d'évaluer si les connaissances acquises pendant la formation sont correctement assimilées et faciliter la transférabilité sur le poste de travail, chaque stagiaire est évalué individuellement à l'aide :

- Démonstrations, ateliers pratiques, veille en direct, étude de cas.

Un point en fin de journée de formation recueillera les impressions des participants.

EVALUATION FINALE : Une évaluation à la fin de la semaine validera votre niveau en sortie de formation.

Les outils d'évaluation seront :

- Exercices pratiques + mini-plan d'action personnalisé
- Mise en situation

Vous devrez justifier d'au moins 70% de bonnes réponses pour un avis favorable.

À l'issue de la formation, chaque participant recevra une attestation de formation et un certificat de réalisation individualisé, attestant de son engagement et de ses compétences acquises durant le cursus

Un questionnaire d'évaluation à chaud en fin de formation mesurera votre satisfaction.

APRÈS : Nous reviendrons vers vous (1 mois après la formation) pour évaluer l'impact du dispositif de formation dans votre quotidien professionnel.

MODALITES TECHNIQUES ET PEDAGOGIQUES

Des supports pédagogiques sont remis par mail à chaque participant :

- Supports de cours utilisés pendant la semaine (PDF, vidéos, Powerpoint...)
- Une salle de formation avec paperboard, vidéoprojecteur
- D'un intervenant spécialisé dans la gestion de réseaux sociaux

HÉLIOS s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active avec des exercices pratiques et personnalisés, qui permettent l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques.

Chaque étape de la formation se fait en privilégiant :

- ✓ Les échanges avec les participants
- ✓ Des exercices pratiques pour une meilleure assimilation des données transmises.

LIEU DE FORMATION

La formation est dispensée en présentiel en INTRA entreprise ou dans nos locaux situés au 8 rue de l'est à Boulogne Billancourt.

Cependant selon le nombre de candidats un local aménagé peut être loué à une autre adresse.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

- Le programme sera diffusé sur le site : **helios-formations.com**
- Inscription via une commande sur papier à en-tête de votre société ou via la signature du devis qui vous a été adressée par mail
- Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session.

Toutes les inscriptions seront au préalable étudiées afin de déterminer la faisabilité de votre projet. Le démarrage de la formation est de 15 jours après la signature du contrat ou de la convention.

CONTACT

Nérimène BJIR : référente pédagogique, administrative et référente handicap

ACCESSIBILITÉ

Si un bénéficiaire a des contraintes particulières liées à une situation de handicap, veuillez contacter au préalable le référent handicap afin que nous puissions dans la mesure du possible adapter l'action de formation et vous permettre de suivre celle-ci dans les meilleures conditions.

En intra-entreprise : il appartient au client de s'assurer que les locaux soient conformes et accessibles aux personnes en situation de handicap.

CONTENU DE LA FORMATION

- Accueil, présentation du formateur et des stagiaires.
- Présentation du programme, des objectifs et des méthodes utilisées.
- Définition du cadre formatif
- Positionnement

➤ Jour 1 : Structurer et préparer sa prospection (7h)

1. Comprendre les enjeux de la présence en ligne (1h)

- Réseaux sociaux = vitrines numériques
- Comportement des internautes / prospects
- Risques et opportunités liés à la visibilité

2. Organiser une veille professionnelle (2h)

- Identifier les bonnes sources (influenceurs, concurrents, tendances, hashtags)
- Utiliser des outils gratuits ou payants (Feedly, Google Alerts, Hootsuite, Mention...)
- Mettre en place une routine de veille : fréquence, filtres, curation

3. Surveiller et maîtriser sa e-réputation (2h)

- Qu'est-ce que l'e-réputation ?
- Diagnostiquer sa présence actuelle (audit image + résultats Google)
- Gérer les avis négatifs, les mentions, les crises

4. Créer une image professionnelle cohérente (2h)

- Adapter son ton, son style et ses contenus à son public
- Valoriser l'expertise de l'entreprise ou du dirigeant
- Définir une charte d'expression sur les réseaux

➤ Jour 2 : Obtenir des RDV et faire la différence (7h)

1. Savoir passer les barrages et décrocher un rendez-vous (2h)

- Techniques pour capter l'attention rapidement
- Réussir les 30 premières secondes
- Traiter les objections dès le premier contact

2. Mener un entretien de prospection impactant (2h)

- Créer la confiance en quelques minutes
- Poser les bonnes questions pour qualifier le besoin
- Donner envie sans forcer : posture de conseil

3. Convaincre un prospect de changer de fournisseur (1h30)

- Comprendre les freins au changement
- Mettre en avant sa valeur ajoutée sans critiquer la concurrence
- Créer un déclencheur de décision

4. Entraînements pratiques + plan d'action personnel (1h30)

- Jeux de rôle : prospection téléphonique et en face à face
- Feedback collectif et individuel
- Élaboration d'un plan de prospection sur 1 mois

Résultats attendus

- ☐ Mettre en place une **veille professionnelle** structurée
- ☐ Surveiller, protéger et valoriser son image numérique
- ☐ Utiliser les réseaux sociaux pour **attirer des prospects** et développer son chiffre d'affaires
- ☐ Gagner en autonomie dans sa stratégie digitale quotidienne

DATES

.....

HORAIRES DE FORMATION

De 8h00 à 12h00 et de 13h00 à 16h00