



Formule 1 : 35 heures

Votre formation

- 35h en autonomie
- 2 ateliers en groupe
- 4 rendez-vous personnalisés avec un mentor expert
- 2 rendez-vous de suivi post formation



Durée

Sur 5 semaines



Les avantages

- Des formateurs bienveillants & à votre écoute
- Des supports de cours et outils pratiques à télécharger
- Des contenus vidéos, des témoignages



Formule 2 : 45 heures

Votre formation renforcée

- 45h en autonomie
- 2 ateliers en groupe
- 8 rendez-vous personnalisés avec un mentor expert
- 4 rendez-vous de suivi post formation



Durée

Sur 5 semaines



Les avantages

- Des formateurs bienveillants & à votre écoute
- Des supports de cours et outils pratiques à télécharger
- Des contenus vidéos, des témoignages
- **Un format renforcé pour vous aider à booster votre projet**

Module 1 – Les fondamentaux des réseaux sociaux : avant de démarrer

1. Introduction au marketing sur les réseaux sociaux et importance du SEM et SMO.
2. Identifier ses cibles et définir son persona.
3. Définir ses objectifs et le budget alloué à sa communication.
4. Créer une identité visuelle et une charte graphique adaptée pour renforcer son image de marque.
5. Définir son calendrier éditorial, identifier ses thématiques et utiliser des outils de community management.

Module 2 – Utiliser Instagram pour développer l'engagement

1. Configurer et optimiser un compte personnel, créateur ou professionnel.
2. Comprendre et tirer parti de l'algorithme d'Instagram.
3. Utiliser les différents formats de contenus : publications, stories, carrousels, reels.
4. Accroître sa visibilité, engager et fidéliser son audience.
5. Introduction à la publicité et élaboration de campagnes efficaces.
6. Collaborer avec des influenceurs pour développer sa visibilité et sa e-réputation.



Communiquer sur les réseaux sociaux pour promouvoir sa TPE



Module 3 – Développer son réseau professionnel avec LinkedIn

1. Créer et optimiser son profil LinkedIn.
2. Construire et développer efficacement son réseau.
3. Comprendre l'algorithme de LinkedIn et l'utiliser à son avantage.
4. Maîtriser les types et règles des posts performants.
5. Construire une stratégie éditoriale engageante sur LinkedIn.
6. Utiliser des outils de prospection pour développer son activité (Sales Navigator, Phantombuster, Walaaxy).

Module 4 – Exploiter Facebook pour une portée maximale

1. Présentation et compréhension de la plateforme et de son algorithme.
2. Créer et configurer une page Facebook avec la Meta Business Suite.
3. Bonnes pratiques pour les différents contenus : posts, vidéos, groupes, événements, boutiques, lives.
4. Suivre ses statistiques et ajuster sa stratégie en conséquence.
5. Créer et gérer des campagnes publicitaires avec le gestionnaire de publicité Meta.

Module 5 – Rendre sa communication virale grâce à TikTok

1. Introduction aux fonctionnalités et au ciblage sur TikTok.
2. Créer et optimiser un profil personnel, professionnel ou créateur.
3. Publier des vidéos efficaces et utiliser les challenges, lives, stories et musiques.
4. Élaborer une stratégie éditoriale : meilleurs moments et fréquence pour poster.
5. Utiliser TikTok for Business : types de publicités, gestionnaire de publicité, pixels, enchères.
6. Intégrer TikTok dans une stratégie d'influence, de co-marketing et de recrutement.



D.M
Conseil et Formation

Communiquer sur les réseaux sociaux pour promouvoir sa TPE



Programme

Certification

Cette formation prépare à la certification Communiquer sur les réseaux sociaux pour promouvoir sa TPE, enregistrée auprès de France Compétences sous le numéro **RS6083 par l'organisme de formation CréActifs (date de décision : 20-07-2022).**

Modalités d'évaluation

A l'issue de la formation, le candidat devra remettre un dossier de projet professionnel présentant sa stratégie de communication et éditoriale. Il présentera ensuite cette même stratégie ainsi que la page professionnelle sur le ou les réseaux sélectionnées, lors d'une soutenance orale devant un jury professionnel.

Déroulé des épreuves d'évaluation

Dossier de projet professionnel à remettre au minimum 2 semaines avant la soutenance orale. Soutenance orale : 20 min de présentation et 10 min de Q/R avec le jury.

SAS DM Conseil et Formation

Numéro de Siret : 930 016 498 00014 RCS de Paris - Déclaration D'activité : 11757008375

Habilitation SST : 1511976/2022/SST-01/O/04 - Certificat Qualiopi N° QUA008454 ICPF

Autorisation CNAPS : En Cours : Agrément SSIAP : 0210 Préfecture de Laon

Siège social : 40, Rue Alexandre Dumas- 75011 Paris - Tél. : 07 56 82 31 01 - Email : f.direction@dm-formation.cloud

Etablissement Secondaire : Bat 22, Rue Mazarin - 02800 La Fère - Tél. : 03 10 45 00 46 - Email : f.direction@dm-formation.cloud