

# COMMUNIQUER COMME UN PRO / COMME UNE PRO SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX



## PROGRAMME DE FORMATION

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

L'objectif de cette formation est de vous permettre d'acquérir les connaissances nécessaires pour apprendre à créer et gérer un réseau social comme un pro / comme une pro dans le but de promouvoir votre activité et votre savoir-faire.

A la fin de la formation le participant sera capable de :

- Comprendre les différents axes de sa communication professionnelle : interne, externe, image, valeur...
- Identifier les différents supports de communication.
- Choisir les supports les plus adaptés à son canal, à sa cible et aux valeurs portées par son entreprise.
- Créer sa stratégie éditoriale.
- Définir un rétro planning.
- Créer un compte professionnel.
- Développer sa communauté.

### Contenu pédagogique développé

Introduction à la formation.

Relevé et analyse des attentes des participants.

Clarification des objectifs pédagogiques de la formation.

Présentation des règles de fonctionnement et déontologie utilisés durant la formation.

#### 1ère ½ journée - **Son réseau social comme outil de communication en ligne**

- Quelques chiffres et définitions sur les réseaux sociaux.
  - Pourquoi communiquer (votre objectif), auprès de qui, dans quels cas ?
  - Comment parler sur les réseaux sociaux de :
    - > Son entreprise ;
    - > De ses services ;
    - > De ses produits.
- Sans perdre de vue sa cible et son objectif.
- Définir son message clé :
    - > Réflexion sur le contenu éditorial.
    - > Son identité visuelle.
- Ateliers pratiques pour définir sa stratégie et son plan de communication.
- > Travailler son persona.
  - > Identifier son univers graphique.

#### 2ème ½ journée - **Développer sa visibilité et celle de son entreprise**

- Créer un compte professionnel.
  - Gagner en visibilité : activer sa stratégie social média : construire, développer, animer et gérer la relation.
  - Sensibilisation aux statistiques.
  - Les ressources et le planning de production.
- Ateliers pratiques sous forme de bonnes pratiques pour renforcer sa présence sur les réseaux sociaux :
- > Construire un calendrier éditorial.
  - > Adapter ses visuels (avec un outil comme Canva).
  - > Rédiger sa biographie.
  - > Faire sa 1ère publication



#### Prérequis :

- Avoir identifié son réseau social.
- Maîtrise du Pack Office ou équivalent.
- Maîtrise de la navigation internet
- Être à l'aise dans :  
la rédaction de contenu  
la création graphique.
- Vous devez disposer d'un ordinateur.

#### Public concerné :

Créateur ou chef d'entreprise ou toute personne amenée à animer un réseau social dans le cadre de d'une activité professionnelle.

#### Durée / Prix

1 journée  
ou deux ½ journées

La ½ journée :  
300 €\* / personne

Soit 1 journée  
à 600 € / par jour  
et par personne

\* Tarif 2023



#### Situation de Handicap

Si votre situation nécessite des aménagements spécifiques (pédagogiques, matériels, techniques, humains), les modalités doivent être évoquer impérativement au cours de l'entretien préalable avant toute contractualisation afin de vous orienter au mieux.

Une adresse mail dédiée : [formation@mark-et-com.fr](mailto:formation@mark-et-com.fr)

#### Modalités d'évaluation

L'analyse de la demande est réalisée au démarrage de formation afin d'affiner les besoins et de proposer une formation adaptée. L'évaluation des acquis à l'entrée de la formation.

Des QCM, des questionnaires, des études de cas seront réalisés durant le processus d'apprentissage afin de valider ou non les acquis des connaissances ou gestes professionnels dont la maîtrise constitue l'objectif initial de l'action.

L'évaluation de satisfaction à la fin de la formation.

Remise d'un certificat de réalisation qui précise le niveau d'atteinte des objectifs de développement des compétences professionnelles

Un questionnaire d'évaluation de la mise en œuvre des compétences développées, à froid, environ 6 mois après la fin de la formation.

#### Modalités et moyens pédagogiques

Approche par compétences, apprentissage « par l'action et dans l'action », avec accompagnement de la formatrice, en présentiel et en facilitation synchrone/ asynchrone à distance. Une démarche pédagogique interactive avec une alternance d'exercices et d'apports théoriques et de connaissances.

La participation active et l'expérimentation du participant est largement privilégiée.

Un support pédagogique est remis à la fin de la formation.

#### Délais et modalités d'accès à la formation

L'accès à la formation peut être initié, soit :

- Par l'entrepreneur indépendant
- Par l'employeur
- A l'initiative du salarié avec ou sans l'accord de ce dernier

Pour chaque demande de formation, je réalise un **entretien téléphonique** avec le référent pédagogique afin d'établir un **premier entretien personnalisé** qui prend en compte les attentes.

Lors de cet entretien, les modalités de déroulement de la formation, le ou les objectifs, les connaissances et les compétences acquises, les sources de financement, etc...sont précisés.

Sont ensuite préparés un **devis personnalisé** puis la **convention de formation**.

A réception du devis et de la convention signée, la **demande de prise en charge** peut alors être faite par vos soins.

L'organisation logistique, technique, pédagogique et financière est établie lors de nos divers échanges avec le commanditaire.

Le **délai d'accès** aux formations, tient compte de ces différentes formalités afin d'être accessible dans un **temps d'environ un mois avant le début de l'action (cela peut-être plus court sans prise en charge financière)**.

Référente formation : Stéphanie Ouvry





### Votre intervenante

Stéphanie Ouvry, mon parcours

17 années d'expériences dans des univers variés et complémentaires, j'ai acquis une vision globale de la stratégie de développement des marques et une maîtrise des enjeux du marketing et de la communication pour les entreprises.

En 2017, ma structure «Mark et Com» est née de cette passion professionnelle, nourrie d'une curiosité pour les nouvelles technologies et la performance des leviers de croissance qu'offre le marketing !

Aujourd'hui, je suis installée à Cosne Cours sur Loire à 2h de Paris aux confins de deux régions : la Bourgogne- Franche-Comté et le Centre-Val-de-Loire. Je conseille, accompagne et forme petites, moyennes et grandes structures dans leurs projets en communication et marketing.

### Et plus récemment

#### IUT Dijon Auxerre (depuis octobre 2021) |

iutdijon.u-bourgogne.fr

Chargée d'enseignement vacataire en communication pour les étudiants en BUT Informatique

#### Mark et Com (depuis juin 2017) | mark-et-com.fr

Quelques exemples de missions :

- Appui aux entrepreneurs dans le cadre d'un cycle de formation (le marketing et la communication de son entreprise).
- Initiation aux réseaux sociaux (tourisme, agriculture, événement sportif, formation professionnelle...).
- Développement de la communication digitale (enseigne d'alcool, immobilier, ferme pédagogique, association, regroupement d'artisans du bâtiment...).
- Rédaction de publi-rédactionnels (magazine régional et de loisirs créatifs).
- Rédaction web (fiche produits enseigne d'alcool, agence événementielle et formation en ressources humaines).
- Organisation d'événements professionnels
- Accompagnement et coordination d'une boutique physique (domaine Agricole).
- Coordination et suivi de projet dans le cadre de la refonte de sites vitrines (domaines : tourisme, immobilier et ressources humaines)...

*«Mes formations sont adaptées à vos besoins dans les domaines des réseaux sociaux et de la communication de votre entreprise. Mon organisme de formation professionnel, certifié Qualiopi, place l'apprenant au cœur d'un parcours cadré et optimisé avec en toile de fond l'amélioration continue du processus de formation.»*

### Renseignements et Inscriptions

#### 1 ● Contactez-moi

Par téléphone : 06 16 37 63 51

du lundi au vendredi de 9h à 18h

Par mail : [formation@mark-et-com.fr](mailto:formation@mark-et-com.fr)

Ou prenez rendez-vous directement sur mon site internet, calendrier en

ligne sur la home de mon site internet :

<https://mark-et-com.fr/>

2 ● Une analyse de la demande est réalisée au démarrage de formation afin d'affiner vos besoins et de proposer une formation adaptée.

3 ● Vous recevrez une proposition de parcours de formation adapté à votre situation suivant le diagnostic dans les meilleurs délais.

4 ● Démarrez la formation.

