



**Mettre en place
une stratégie
« réseaux
sociaux »**

**Durée
14h**

Formation continue destinée aux professionnels des filières
vitivinicoles et tourisme

Stéphane TRUCHOT – Conseil et Formation

Stéphane TRUCHOT Conseil et formation 10 rue du général Chanzy 33400 TALENCE / SIREN 841 610 348
URSSAF Bordeaux / Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 75331138533 / enregistré Datadock

Objectifs :

Etre capable d'intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie Marketing

Durée :

2 jours non consécutifs (3 semaines d'écart entre les deux journées afin de mettre en pratique les outils de la première journée), de 9h à 17H30.

Nombre de participants :

4 à 5 personnes maximum (petits groupes pour plus d'individualisation)

Lieu de la formation :

A définir

Tarif :

20 euros par participants / heure, soit 140 euros / Jour / personne (ces frais de formation sont entièrement pris en charge par les OPCA VIVEA et FAFSEA)

Profil :

Cette formation s'adresse à tous les professionnels du vin ou du tourisme, débutants ou souhaitant améliorer leur maîtrise des réseaux sociaux et mettre en place une stratégie adaptée à leurs objectifs (développement de notoriété du domaine, communication autour de de l'œnotourisme, de gites ou chambres d'hôtes, restaurants, hôtels, communication sur des événements, portes ouvertes, prises de contact avec des influenceurs etc.).

Pré-requis :

Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur internet

Méthodes pédagogiques :

La pédagogie proposée est pratique, active et participative. La méthode de travail s'appuie sur l'alternance entre les échanges d'expériences, les apports théoriques et les ateliers pratiques de création d'outils.

Evaluation :

Questionnaire fin de formation.

Exercices pratiques tout au long de la formation.

Le formateur :

Le formateur a exercé des responsabilités pendant plus de 15 ans dans le secteur de la distribution, notamment comme Directeur de magasins VIRGIN MEGASTORE et MILONGA (groupe CULTURA). Aujourd'hui consultant/formateur pour les entreprises (CULTURA, CHAUSSEA, LA HALLE, GALERIES LAFAYETTE...), il enseigne aussi le marketing, la stratégie et le management en école de commerce (KEDGE, IDRAC, ISEG...).

Passionné par le secteur du vin, il est aussi diplômé WSET niveau 3, et chef d'entreprise, créateur de la marque Musical Wines, première boutique en ligne de vente de vins Rock en France et en Europe.

Stéphane TRUCHOT – Conseil et Formation

Programme pédagogique



JOUR 1 : Mettre en place une stratégie FACEBOOK

Compétences visées :

A la fin de cette formation, vous serez capable de

- Créer une page Facebook professionnelle.
- Configurer une page Facebook.
- Administrer une page Facebook.
- Acquérir vos premiers fans.
- Animer votre page et votre communauté
- Analyser les statistiques.

Programme

Facebook : les enjeux stratégiques

- Mesurer le potentiel commercial et relationnel de Facebook.
- Définir une stratégie pour l'entreprise ou la marque.
- Préparer un plan d'actions pour sa page Facebook.

Créer sa page Facebook

- Créer un profil administrateur.
- Créer la page officielle.

Stéphane TRUCHOT – Conseil et Formation

- Maîtriser l'interface d'administration et les droits des contributeurs
- Choisir les applications de la page.

Connecter la page Facebook

- Intégrer la page Facebook avec les autres médias web et sociaux
- Like, share, humeur, maîtriser ces outils
- Identifier les pages similaires ou concurrentes.
- Partager du contenu sur d'autres pages Facebook.

Animer la page Facebook

- Rédiger une publication
- Définir les contenus et le process éditorial (édition/validation).
- Écrire, créer l'événement, dialoguer avec les visiteurs et les fans.
- Organiser un concours.

Créer des publicités sur Facebook

- Mettre en place des campagnes publicitaires.
- Définir ses indicateurs de performance et établir son budget.
- Les formats publicitaires disponibles.
- Analyser ses campagnes et les comportements des visiteurs et des fans.

JOUR 2 :

LES AUTRES RESEAUX SOCIAUX (Instagram, Youtube, Linkedin, Twitter, blogs)

Compétences visées :

A la fin de cette formation, vous serez capable de :

- Identifier où se trouve votre audience sur les médias sociaux
- Analyser ce qui se dit de votre marque et vos concurrents
- Définir votre stratégie et choisir les plateformes les plus pertinentes
- Mettre en place une stratégie sur les réseaux choisis

Programme

Retour sur Facebook

- Ce qui a été mise en place entre les deux jours de formation
- Premiers résultats
- Difficultés rencontrées

Présentation des principaux réseaux sociaux

- Chiffres et faits, à quoi servent-ils? Qui les utilise, quels sont leurs modes de fonctionnement.

Stéphane TRUCHOT – Conseil et Formation

- Le vocabulaire propre à chaque réseau social
- Utilisez et distinguez les différents types de réseaux sociaux
- Spécificités et Conseils d'utilisation de chaque réseau
- Comment choisir son réseau ? Que recherche-t-on et dans quel but ?

Concevoir un plan d'actions

- Youtube : stratégies, meilleures pratiques et exemples
- Twitter: stratégies, meilleures pratiques et exemples
- Instagram : stratégies, meilleures pratiques et exemples
- LinkedIn : stratégies, meilleures pratiques et exemples
- Blogueurs et influenceurs : stratégies, meilleures pratiques et exemples

Mettre en place son plan d'actions

- Créer un compte, découvrir l'interface et communiquer efficacement sur chaque réseau
- Gérer sa e-réputation sur les réseaux : modérer un commentaire, répondre aux internautes

Informations et inscriptions

Stéphane Truchot

stephane@laformationdigitale.fr

www.laformationdigitale.fr

Tél. 06 73 40 17 17