

Social Media

Les réseaux sociaux font partie intégrante de notre quotidien. La question n'est plus de savoir s'ils doivent faire partie de votre mix de communication mais bien - quels plateformes choisir dans la jungle SoMe - comment et quand se lancer.

Le but de cette formation pratico-pratique est de vous donner toutes les clés pour comprendre, gérer, animer efficacement et sereinement les réseaux sociaux que vous aurez sélectionné en fonction de vos objectifs business.

Un case B2C servira de fil rouge tout au long du programme pour mieux assimiler les concepts des différents modules et mieux comprendre leur interdépendance.

Participants

- Toute personne impliquée dans une structure B2C / B2B, NGO en charge de la communication.
- Toute personne active dans un département digital.
- Toute personne qui souhaite développer un projet personnel de visibilité sur les réseaux sociaux et qui souhaite avoir les clés de compréhension de leur fonctionnement.
- Tout personne devant déléguant sa gestion des réseaux sociaux à une agence de communication.

Learning outcomes

- Connaissance de la situation des réseaux sociaux en Belgique.
- Savoir sélectionner, activer, animer et gérer les réseaux sociaux relevant pour son activité en fonction de ses objectifs business.
- Connaître les différents formes de publicité sur les réseaux sociaux et savoir les activer.
- Mesurer les résultats de ses campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux.
- Pouvoir gérer les composantes e-commerce liées aux réseaux sociaux.
- Connaître l'importance de l'e-réputation, comment la gérer au quotidien et en temps de crise.

Programme

10/11/2020 – Introduction to SoMe (C)

19/11/2020 – Social Media Ads (1) (V)

26/11/2020 – Social Media Ads (2) (V)

03/12/2020 – Social selling(V)

10/12/2020 – Community management: how to manage and create trust (C)

15/12/2020 – E-reputation (V)

Coordinateur du programme

Vincent Nanni, Co-Founder & Managing Director Get MORE

Formateurs

Jérôme Naïf, Social Media Manager Mountainview Agency

Vincent Pittard, Co-founder @REPUTATION 365 Agency

Candice Vanacht, Formatrice en marketing digital

Philippe Weickman, Social CRM

Informations pratiques

6 sessions, mix sessions classiques (C) et sessions virtuelles (V)

Dates: du 10/11/2020 au 15/12/2020 - de 9h30 à 13h

Adresse class room: Fosbury & Sons, Chaussée de la Hulpe 185, 1170

Watermael-Boitsfort

Prix:

- Membre BAM: € 685 (hors TVA)
- Non membre: € 985 (hors TVA)

Programme

Session 1 – Introduction to SoMe - 10/11/2020 – classic class room

Les réseaux sociaux sont des canaux de communication incontournables. Facebook, Instagram, YouTube, Twitter, LinkedIn, Pinterest, Snapchat, TikTok, quels sont leurs audiences, leurs fonctionnalités, leurs opportunités (et leurs limites), leurs codes,...

- Tour d'horizon des réseaux sociaux.
- Checklist d'une stratégie Social Media.
- Les réseaux sociaux dans le parcours client.
- Nombreux exemples B2C et B2B.

Formatrice: Candice Vanacht

Session 2 – Social Media Ads (1) - 19/11/2020 – virtual class room

Session 3 – Social Media Ads (2) - 26/11/2020 – virtual class room

Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, Pinterest, TikTok, Snap,... autant de réseaux sociaux largement utilisés en Belgique actuellement...et autant d'opportunités de toucher votre public cible.

Chacune de ces plateformes dispose de très nombreuses possibilités de publicité afin de répondre à votre stratégie de communication globale. De la notoriété, en passant par la considération et la conversion, les options sont multiples pour tout type de business : petite PME, multinationale, ONG, parti politique, marque nationale, internationale, magasins physiques, vente en ligne, ...

Le but de ces deux modules sera de parcourir l'éventail des possibilités, vous présenter tout ce qui est possible et pertinent pour votre problématique (exemples B2C et B2B).

Agenda pour ces 2 sessions:

- Comment fonctionne la publicité sur les réseaux sociaux ?
- Préférences publicitaires
- Bibliothèque de publicités
- Facebook Business Manager : débutant et avancé
- LinkedIn Ads
- Twitter Ads
- Pinterest Ads

Formateur: Jérôme Naïf

Session 4 – Social selling - 03/12/2020 – virtual class room

Le social Selling est une technique qui consiste à utiliser les réseaux sociaux pour créer et entretenir des contacts avec ses prospects, générer et qualifier des leads et construire des relations durables avec ses clients.

- Prospecter efficacement dans le monde digital
- Maîtriser la pratique du Social Selling
- Déployer le Social Selling
- Développer l'engagement de ses collaborateurs

Formateur: Philippe Weickman

Programme

Session 5 – **Community management: how to manage and create trust (and so conversion)** - 10/12/2020 – classic class room

- Qu'est-ce qu'un community manager ? Tâches et missions.
- Focus sur le content management : calendrier éditorial, anatomie d'un contenu (checklist pratique).
- Focus sur le conversation management : gestion des commentaires (positifs ou négatifs) et des recommandations.
- Impact sur la conversion de l'activité e-commerce.
- Nombreux exemples B2C et B2B.

Formatrice: Candice Vanacht

Session 6 – **E-reputation - 15/12/2020** – virtual class room

- **VEILLE STRATÉGIQUE** : écouter son environnement et ses parties prenantes
 - Maîtriser les bons ingrédients de la communication 2.0
 - Veille de réputation : surveiller son image sur Internet
- **PROTECTION** : créer un « socle réputationnel »
 - Anticiper et éteindre un bad buzz (avant, pendant, après)
 - Construire une communauté et mobiliser des « ambassadeurs »
 - Que penser du nettoyage d'e-réputation et du « droit à l'oubli » ?
- **INFLUENCE** : faire savoir son savoir faire
 - Pourquoi faut-il occuper l'espace en permanence ?
 - Concevoir et mettre en œuvre une stratégie de contenu

Formateur: Vincent Pittard

Toutes les sessions sont illustrées par de nombreux exemples B2C et B2B. Un case est utilisé durant tout le trajet de la formation Social Media comme fil rouge du programme.

Vos formateurs

Jérôme Naif, Social Media Manager - MountainView

Jérôme NAIF a travaillé aussi en du côté annonceur qu'en agence de publicité. Spécialisé dans tout ce qui est publicité sur les réseaux sociaux, il donne de nombreuses formations pour l'IHECS Academy, l'ICHEC, l'Ephec mais également chez les clients. Il a plus de 10 ans d'expérience dans le marketing digital.

Vincent Pittard

Juriste de formation, Vincent Pittard a vite bifurqué vers l'entrepreneuriat et l'Internet. En 2014, il fonde l'agence REPUTATION 365 pour accompagner les clients dans leur transformation digitale et la maîtrise de leur e-réputation. Il est chargé de cours et formateur sur les thèmes de l'identité numérique et de l'influence digitale. Il est également l'auteur de plus de 120 chroniques sur l'e-réputation de dirigeants dans « La Libre Belgique » et du livre « Votre image sur Internet, à vous de jouer ! » (Edipro, 2018).

LINKEDIN : www.linkedin.com/in/vincentpittard

TWITTER : twitter.com/vincent_pittard

WEB : www.reputation365.eu

Candice VANHACHT, Formatrice & Coach en marketing digital

Professionnellement dans le digital depuis 15 ans, Candice a commencé chez l'annonceur pour ensuite rejoindre le monde des agences pour lesquelles elle a été community manager de marques comme bpost, Velux, Rob, Dolce Gusto, Galak, Proximus, Picard, Volvo... En 2017, elle se lance comme indépendante. Formatrice depuis 2012, Candice intervient dans de nombreux programmes de formations liées au marketing digital (GOOGLE ATELIER DIGITAL, ICHEC, EPHEC, ECS, BAM, ABILWAYS, ORSYS) ainsi qu'auprès de ses propres clients, de l'indépendant à la grande entreprise.

Philippe WEICKMANN, Consultant Formateur en communication digitale depuis 2010.

Générer des leads B2B en intégrant le digital dans la stratégie de votre entreprise. Notamment avec le Social Selling, le Marketing Digital, le CRM et l'E-Commerce. Mon expérience me permet d'enseigner dans des écoles tel que KEDGE Business School et l'INSEEC.