



# FORM'LOCALE

RÉVÉLATEUR DE COMPÉTENCES,

SPÉCIALISTE DES FORMATIONS PERSONNALISÉES

Form'Locale réunit des femmes et des hommes passionnés par la transmission de savoir, la montée en compétence et riches d'une forte expérience en entreprise et en administration.

Dirigé par Malik Benakcha, diplômé de Sciences Po Paris, Form'Locale est spécialisé dans les formations bureautique, commerciale et communication.

Entourés de formateurs diplômés et imprégnés d'une longue expérience, nous avons à cœur d'accompagner les collaborateurs dans leur montée en compétences face à un monde du travail en constante évolution.



FORM'LOCALE

ORGANISME DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET CONTINUE

6 Rue Saint-Honoré - 41 000 Blois

02.54.56.16.74 - [contact@formlocale.fr](mailto:contact@formlocale.fr)

[www.formlocale.fr](http://www.formlocale.fr)

**FORMATION****UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX EN TANT QUE COMMERCIAL : APROFONDISSEMENT****DURÉE**

2 Jours  
(14 heures)

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES**

- . Identifier les enjeux du web social
- . Découvrir la pratique des réseaux sociaux
- . Distinguer les différents réseaux sociaux et leurs usages
- . Mettre en place une stratégie commerciale sur les réseaux sociaux

**NIVEAU REQUIS**

Avoir un usage régulier d'internet et une pratique régulière des réseaux sociaux

**PUBLIC CONCERNÉ**

- . Managers
- . Commerciaux
- . Professionnels découvrant les usages des réseaux sociaux au sein des entreprises et des administrations, chargés de communication.

**TARIF INTERENTREPRISE**

1500 € / stagiaire

Formation animée par un formateur-consultant expert approuvé par Form'Locale.  
Suivi d'exécution assuré par une feuille de présence émarginée par demi-journée par le formateur et les stagiaires.

**VOTRE FORMATION EN DÉTAIL****PROGRAMME****DU BON USAGE DES RÉSEAUX SOCIAUX**

Gérer la distinction vie privée / vie professionnelle  
Les différents niveaux de confidentialité  
Veiller son e-reputation (Atelier en groupe)

**AVOIR UNE ACTION EFFICACE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

Bilan de l'action déjà engagée - (Atelier en groupe)  
Faire le point sur les différents niveaux d'engagement  
Adopter de bonnes pratiques

**DÉVELOPPER SON RÉSEAUX DE PROSPECTION**

Faire un état des lieux de son réseau - (Atelier individuel)  
Les techniques pour élargir son réseaux professionnel  
Mettre en place une stratégie de prospection - (Atelier en groupe)

**UTILISER LA PUBLICITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX**

Les différents type de publicité  
Mettre en place une publicité  
Mesurer l'impact de sa publicité

**CLÔTURE DE LA FORMATION**

Etude personnalisée des outils et moyens que chaque apprenant aura l'opportunité de développer au sein de son entreprise  
Bilan écrit (QCM) et oral de la formation par les apprenants et le formateur