

Social Media Marketing - Développer son business grâce aux réseaux sociaux

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

SUD MANAGEMENT
ENTREPRISES
DESGRANGE Annick
05.53.48.48.52
e.desgrange@sudmanagement.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Inscription directe ou par un conseiller
en insertion professionnelle

Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

Conditions d'accès :

RAS

Prérequis pédagogiques :

Aucun

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Mieux comprendre les réseaux sociaux S'approprier les fonctionnalités des réseaux Organiser sa veille sur les réseaux sociaux

Contenu et modalités d'organisation

CONTEXTE ET ENJEUX: Les comportements et les attentes des internautes sur les réseaux sociaux Les modèles économiques des réseaux sociaux et leurs contraintes sur les entreprises FACEBOOK POUR LES PROFESSIONNELS ET LES ENTREPRISES: Les particularités de ce réseau social : opportunités et contraintes Les actions possibles pour les professionnels et les entreprises Les bonnes pratiques et les erreurs à éviter Techniques d'animation sur ce réseau social La fixation des objectifs et des indicateurs de mesure LES RESEAUX B2B: Les particularités de LinkedIn : opportunités et contraintes Les actions possibles pour les professionnels et les entreprises Les bonnes pratiques et les erreurs à éviter Techniques d'animation sur ce réseau social La fixation des objectifs et des indicateurs de mesure INSTAGRAM, TIK-TOK POUR LES PROFESSIONNELS ET LES ENTREPRISES: Les particularités de ces réseaux sociaux : opportunités et contraintes Les actions possibles pour les professionnels et les entreprises Les bonnes pratiques et les erreurs à éviter Techniques d'animation sur ce réseau social La fixation des objectifs et des indicateurs de mesure CHOISIR LES BONS RESEAUX SOCIAUX POUR SON ENTREPRISE: (EXERCICE PRATIQUE) Analyse de ses cibles Analyse de sa stratégie Analyse de ses moyens et de son organisation Le plan d'action

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00662028	du 02/01/2026 au 31/12/2026	Agen (47)	SUD MANAGEMENT ENTREPRISES		Non éligible	