



A DISTANCE



PRÉSENTIEL

Gérer la e-réputation de son entreprise

Les avis sur les produits et les services présents sur internet ont une importance de plus en plus grande dans la décision d'achat. Selon une étude de 2016, 52 % des internautes français les utilisent et les trouvent « parfois décisifs », quand 23 % les ont totalement intégrés dans leur routine décisionnelle

Gérer sa réputation devient donc un maillon essentiel du développement commercial de l'entreprise. Il est donc indispensable de faire la distinction entre la communication de son entreprise et sa e-réputation. Cette action passe par une identification des médias sociaux à exploiter en priorité, en fonction du positionnement de son entreprise et la compréhension des stratégies d'influence

Cette formation a pour objectif de donner les outils pour définir le cycle de génération de contenus permettant d'alimenter votre présence sur les réseaux sociaux. Il s'agit aussi de comprendre les bonnes pratiques pour produire des contenus pertinents et favoriser leur diffusion dans les communautés ciblées

INTRODUCTION

La e-réputation en quelques chiffres

Les idées reçues sur la e-réputation

IDENTIFIER LES ESPACES OU L'ON PARLE DE VOUS

Panorama des médias sociaux : sites d'avis, blogs, forums, réseaux sociaux, etc,

IDENTIFIER RAPIDEMENT CE QU'ON DIT DE VOUS

Cartographie et sélection des outils de veille

Méthodologie : anticipation, écoute, action/réaction, prise de parole

MAÎTRISER SA E-REPUTATION

Anticiper et gérer

Réagir

A faire et ne pas faire

Gestion d'un bad buzz

La loi et les usages

OBJECTIFS

Connaître le panorama des principaux réseaux sociaux et leurs enjeux
Maîtriser l'identité numérique et la e-réputation de son organisation
Construire une stratégie SMO (Social Media Optimization, Optimisation de présence sur les Médias Sociaux)

PRÉ-REQUIS

Bonne pratique d'Internet

PUBLIC

Personnel de direction salarié et d'encadrement (responsable projet...)
Personnel des fonctions commerciales et de communication

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

AVANT LA FORMATION: IMPLIQUER

Questionnaire pré-formation et/ou recueil des besoins pour préciser les attentes individuelles

PENDANT LA FORMATION: APPLIQUER

Méthodes actives et participatives
Mises en pratique (70%), échanges (20%) et apports théoriques (10%)
Elaboration de son plan d'actions personnalisé

APRÈS LA FORMATION : ACCOMPAGNER

Rappels de contenu envoyés par mail
Suivi post-formation

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

Support de cours, exercices

ÉVALUATION

Évaluation des compétences

Tests, cas pratiques, exercices, mises en situation, jeux de rôle...

Évaluation de la formation

Questionnaire de satisfaction stagiaire
Synthèse fin de stage du formateur

VALIDATION

Attestation de fin de formation
Attestation de présence

MODALITÉS DE SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION

Le contrôle de l'exécution de la formation est assuré par le formateur

DATES

Cf planning

Référents pédagogiques

Nos intervenants sont des spécialistes du domaine visé et sont sélectionnés selon un processus de qualification très rigoureux permettant d'évaluer notamment : leur expérience professionnelle, leur expertise technique, leurs compétences pédagogiques, leur capacité d'animation...