

# FORMATION COMMUNITY

Management



# CRÉER DES OPPORTUNITÉS

## PRÉREQUIS

Être à l'aise avec l'ordinateur, maîtriser internet et les fonctionnalités des sites web.

Attention : chaque participant doit se munir d'un ordinateur portable équipé Wifi pour cette formation.

## OBJECTIFS

- Acquérir une compréhension approfondie du Community Management, de ses avantages et de ses enjeux.
- Apprendre à identifier et à comprendre son public cible, à élaborer une stratégie de contenu adaptée et à planifier un calendrier éditorial.
- Maîtriser les différentes plateformes de médias sociaux et savoir comment les utiliser de manière optimale.
- Savoir créer du contenu engageant et viral pour son public cible.
- Comprendre comment mesurer et analyser l'engagement de son public.
- Être capable de gérer les situations de crise sur les réseaux sociaux et de développer des annonces publicitaires efficaces.
- Savoir comment évoluer et adapter sa stratégie de Community Management au fil du temps, en fonction de l'évolution de son public et de son marché.

## APTITUDE

- Tous les participants apprennent à optimiser leur relation client.
- Tous les sujets abordés sont illustrés par des apports théoriques et des mises en pratique.
- Une clé USB contenant les supports de cours et exercices vous est offerte à la fin de la formation.

## DURÉE

2 jours soit 14h00 : 09h00-13h00 / 14h00-17h00

## DÉLAI D'ACCÈS

Nous répondrons à votre demande dans les plus brefs délais.

Pour toutes les autres formations personnalisées, le délai d'accès est de : 4 jours.

## TARIFS

Frais de formation : Coût unitaire H.T : 530 euros x 2 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 1060 € HT.

Frais de restauration : Coût unitaire H.T. 20 euros x 2 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 40 € HT.

Soit un total de : 1100 € HT

Les modes de règlement sont les suivants : Chèque ou Virement.

## MÉTHODES MOBILISÉES

- La méthode magistrale ;
- La méthode active ou dite « de découverte » ;
- La méthode expérientielle.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire d'autoévaluation envoyé 15 jours avant la formation + correction en groupe ou individuel par le stagiaire de son propre questionnaire.
- Quiz de fin" appel de suivi pour vérifier que les éléments sont fonctionnels et en ligne.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle alternera : Les apports théoriques d'information du formateur spécialiste WordPress et les mises en pratique sous forme d'exercices et d'études de cas. Chaque étape franchie est finalisée par un petit QCM de contrôle des connaissances.

## ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée).

Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.

# STRATÉGIE DE COMM' SUR LES RS

Notre formation en Community Management a été conçue pour vous permettre d'acquérir des compétences et connaissances nécessaires pour élaborer et mettre en œuvre une stratégie de Community Management efficace.

Au cours de cette formation, vous apprendrez à comprendre votre public cible, à créer du contenu engageant, à mesurer et à analyser l'engagement de votre public. Vous allez également acquérir des compétences en gestion des situations de crise et en développement d'annonces publicitaires efficaces.



# PROGRAMME DÉTAILLÉ

## JOUR 1

### 9h-11h - Introduction au Community Management

- Les bases du Community Management.
- Les avantages d'une stratégie de Community Management réussie.
- Comment établir des objectifs pour votre stratégie de Community Management.

### 11h-11h30 - Pause + QUIZ

### 11h30-13h - Comprendre son public cible

- Comment identifier et comprendre votre public cible.
- Les types de données démographiques et comportementales à collecter.
- Comment utiliser ces données pour élaborer une stratégie de contenu adaptée.

### 13h-14h pause déjeuner

### 14h-15h30 - Temps d'échange + Planification de la stratégie de contenu

- Les principaux réseaux sociaux : Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, YouTube, TikTok, etc.
- Les particularités de chaque réseau social et comment les utiliser de manière optimale.
- Comment choisir les plateformes les plus adaptées à votre marque et à votre public.

### 15h30-16h30 - Création de contenu

- Les principes de base de la création de contenu pour les réseaux sociaux.
- Les différentes formes de contenu : texte, images, vidéos, infographies, etc.
- Comment créer du contenu engageant et viral pour votre public.

### 16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.

# PROGRAMME DETAILLÉ

**JOUR  
2**

## 9h-11h - Mesure et analyse de l'engagement

- Comment mesurer le succès de votre stratégie de Community Management.
- Les différentes métriques à suivre pour évaluer l'engagement de votre public.
- Comment utiliser ces données pour optimiser votre stratégie de contenu.

## 11h-11h30 - Pause + QUIZ

## 11h30-13h - Gestion de crise

- Comment gérer les situations de crise sur les réseaux sociaux.
- Les différents types de crise et comment y faire face.
- Comment élaborer un plan d'action en cas de crise.

## 13h-14h pause déjeuner

## 14h-15h30 - Temps d'échange + Publicité sur les réseaux sociaux

- Les différentes options de publicité sur les réseaux sociaux.
- Comment créer des annonces efficaces pour votre public.
- Comment gérer votre budget publicitaire et mesurer le retour sur investissement.

## 15h30-16h30 - Évolution de la stratégie de Community Management

- Comment évoluer et adapter votre stratégie de Community Management au fil du temps.
- Comment intégrer de nouveaux médias sociaux dans votre stratégie.
- Comment rester à l'écoute de votre public et l'engager au fil du temps.

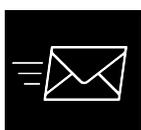
## 16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.

# + D'INFORMATIONS SUR NOS FORMATIONS ?

Un de nos formateurs prendra rapidement contact vous



805 Rue Jean René Guillibert  
Gauthier de la Lauzière,  
13290 Aix-en-Provence



mariefrance@bmo-  
conseil.com



www.bmo-conseil.com



+33 (0) 7 64 07 37 73



Business  
+ Marketing  
= Opportunités