

# OPTIMISER VOTRE COMMUNICATION VIA LES RÉSEAUX SOCIAUX (14 heures)

## Objectifs :

- **A l'issue de la formation, le participant sera capable de :**
  - Identifier les différents réseaux sociaux et leurs spécificités
  - Créer un compte sur Facebook, Twitter et/ou LinkedIn
  - Publier de l'information, mettre à profit de l'information
  - Maîtriser les codes et usages

## PROGRAMME

### 1. Identification des types de réseaux

- Les réseaux symétriques et asymétriques
- Les réseaux ouverts ou fermés
- Les réseaux généralistes et professionnels

### 2. Le réseau Facebook

- Facebook, outil professionnel ou grand public ?
- Comment utiliser Facebook comme outil de communication ?
- Différences entre profil, page et asymétrie
- Gestion d'une page thématique
- Bonnes et mauvaises pratiques sur Facebook
- Travaux pratiques : s'inscrire et publier des messages privés sur son mur, rechercher des contacts ou page d'intérêts...

### 3. Le compte Twitter

- Fonctionnement : messages privés, recherche...
- Comment identifier les contacts potentiels ?
- Travaux pratiques : création d'un compte Twitter, recherche de personnes à suivre, premiers tweets

### 4. Le réseau professionnel LinkedIn

- Présentation et inscriptions sur LinkedIn
- Fiches personnelles et contacts
- Groupes et discussions
- Travaux pratiques : améliorer ses fiches, recherche de contacts, de groupes, partage de contenu.

### 5. Communautés et règles de communication, codes et usages

- Les principales fonctionnalités des communautés
- Rédaction de contenus adaptés à chaque réseau
- Travaux pratiques : adapter sa communication

### 6. Présence en ligne et e-réputation

- Diagnostic de sa présence en ligne
- Définition de l'e-réputation
- Prendre conscience de l'image renvoyée

### 7. Promouvoir sa marque personnelle avec le Personal Branding

- Transposition des techniques de Marque Entreprise
- La théorie de Milgram, l'amorce des réseaux sociaux
- Les grands principes du Personal Branding

## METHODES PÉDAGOGIQUES

- Accueil des participants, tour de table, recueils des attentes des participants,
- Alternance d'apports théoriques (démonstrations) et d'exemples concrets
- Mise en situation immédiate
- Travail en sous-groupe pour favoriser le travail collaboratif
- Évaluation des acquis en fin de formation (QCM)
- Supports de formation remis sur clé USB

## PUBLIC

- **Salariés des entreprises adhérentes de OPCO OCAPIAT souhaitant utiliser les réseaux sociaux comme vecteur de communication.**

Succursale : TOULOUSE  
244 Route de Seysses  
31100 TOULOUSE

secretariat@catalyse.fr

Succursale : SÉMÉAC  
Chemin Saint Frai  
65600 SÉMÉAC

patriciaartigues@catalyse.fr

Succursale : PAU  
Avenue de Lattre de Tassigny  
64000 PAU

secretariatpau@catalyse.fr

