

Développer une stratégie de communication via les réseaux sociaux pour les TPE-PME

Choisir le bon réseau pour conquérir de nouveaux clients

Objectifs

- Comprendre la dynamique et la puissance des réseaux sociaux
- Déterminer les réseaux utiles dans le cadre de vos activités
- Utiliser les réseaux pour communiquer et prospecter

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Exposés théoriques
- Mise en pratique à partir du besoin de chaque apprenant

Evaluation :

- Cas pratiques

Espace formation :

- Salle informatique équipée avec Windows 10 et Office 2016

Formateur

Formateur expert en numérique et marketing digital

Tarif

875 €

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.



Durée

5 jours - 35 heures



Prérequis

Aucun



Effectifs

Minimum : 6

Maximum : 12



Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Formation certifiante RS 7298 éligible au CPF

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	1 ^{er} semestre	2 ^{ème} semestre
Metz 5 boulevard de la Défense	KULICHENSKI Anna akulichenski@cma-moselle.fr 03 87 39 31 63	vendredi 22 mai- 29 mai- 5 juin -12- 19 juin (9h -17h)	Lundis 16, 23, 30 nov; 07 et 14 dec. 2026 (9h - 17h)
Thionville 10 allée de la Terrasse	BUZON Claire cbuzon@cma-moselle.fr 03 82 59 45 89	Jeudis 05, 12, 19 et 26 mars et 02 avril 2026 (9h-17h)	Mardis 15-22-29 sept. 06-13 octobre 2026 (9h-17h)
Forbach 1 Rue Camille Weiss	WENGELER Isabelle iwengeler@cma-moselle.fr 03 87 87 04 80	Mardis 03, 10,17,24 et 31 mars 2026 (9h-17h)	Mardis 08-15-22-29 sept, 06 octobre 2026 (9h-17h)
Sarrebouurg Z.A les Terrasses de la Sarre	CHRIST-PARRET Anne-Marie achrist@cma-moselle.fr 03 87 03 23 43	Lundis 02, 09, 16, 23 et 30 mars 2026 (9h-17h)	Vendredis 04-11-18-25 sept. 02 oct. 2026 (9h-17h)

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Jour 1

Sélectionner les réseaux sociaux adaptés à la promotion de son activité

- Panorama, objectifs et fonctionnalités des différents réseaux sociaux : Facebook, Instagram, LinkedIn et Google
- Les besoins en communication digitale de chaque entreprise
- Les cibles clients

Définir sa stratégie digitale

- Identifier les contenus et les images adaptées à son activité
- Choisir les contenus en fonction de chaque réseau

Jour 2-3-4

- **Prise en main des réseaux (création de compte)**
- **Paramétrage de compte**
- **Prospecter via ses réseaux**
- **Techniques d'acquisition de client**
- **Animer sa page professionnelle**
- **Interagir avec les abonnés**

Jour 5

- **Evaluer l'impact de la communication auprès de ses abonnés**
 - Les statistiques
 - Ajuster sa stratégie



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.