INSCRIPTIONS / RENSEIGNEMENTS
01 43 14 03 94
formations@fontaineolivres.com

DÉVELOPPER SES VENTES GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX

NIVEAU : PERFECTIONNEMENT - ✱ Nouveauté
DURÉE : 2 jours - 14 H

Bien utilisés, les réseaux sociaux peuvent être un outil commercial puissant et efficace. Cette formation permettra aux participants de construire une stratégie marketing performante et d'optimiser leurs pratiques.

SESSIONS : Du 29/05/2024 au 30/05/2024
TARIF ENTREPRISE : 1000 € HT — TARIF PARTICULIER : 720 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- **Utiliser les réseaux sociaux de façon optimisée et sur-mesure**
- **Construire un plan marketing digital adapté à son budget**
- **Définir des objectifs chiffrés de visibilité, de ventes, et les atteindre**
- **Gérer les résultats obtenus en continu, et adapter sa communication en direct**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

• Éléments de méthodologie pour appliquer concrètement sa stratégie et l'adapter à ses moyens.
• Nombreux ateliers de mise en pratiques.
• Apports théoriques
• Études de cas à partir des expériences des participant·es
• Travail individuel et travail de groupe
• Mises en situation
• Echanges personnalisés avec le formateur ou la formatrice

FORMATEUR

Un·e professionnel·le expert·e en stratégie digitale et en communication web, également professionnel·le de l'édition

PUBLICS

• Chargé·es de communication dans le domaine de l'édition
• Prestataires de services dans les domaines du livre ou de l'écrit
• Chargé·es d'organisation d'évènements ou de communication dans la culture

Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse **formations@fontaineolivres.com** pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

Avoir des produits ou des services à vendre sur les réseaux sociaux

PROGRAMME

JOUR 1

I. Les outils à disposition
• Les Réseaux Sociaux (Facebook et Instagram) : leurs différences, leurs spécificités et leurs publics

FONTAINE O LIVRES

• La Newsletter : choisir la bonne formule adaptée à ses besoins
• Le fonctionnement des algorithmes et les offres payantes des différents médias
• Analyser les données pour améliorer ses pratiques

II. Analyse des cas pratiques des participant·es
› Exercice pratique : Faire l'état des lieux de sa propre communication sur les Réseaux Sociaux :
- Le budget alloué
- Les moyens déployés
- Le temps consacré
- Les publics visés

› Étude de cas : exemples de campagnes de communication réussies

JOUR 2

III. Construire la stratégie marketing de son projet
• Se fixer des objectifs réalistes et trouver le moyen de les atteindre
• Cibler son audience
• Concevoir des campagnes de publications adaptées aux spécificités de chaque réseau social
• Par quoi commencer et à quel rythme ? Comment fidéliser son audience ?
• Quel budget investir dans sa communication et comment le répartir
• Penser la conception de son site marchant pour optimiser les ventes
• Concevoir son calendrier de publication
› Exercice pratique : chaque participant·e élabore la stratégie marketing adaptée à son projet

IV. Valoriser sa communication à long terme
• Analyser ses résultats grâce aux outils de veille et statistiques
• Ajuster en continu ses campagnes de communication
• Réinvestir son budget afin de capitaliser sur ses gains d'audience
• Recueillir les adresses mails et les faire fructifier grâce à la newsletter
• Développer des partenariats

MODALITES PÉDAGOGIQUES

• Salle équipée d'un vidéoprojecteur - Internet haut débit.
• Nb : il est préférable d'amener son propre ordinateur portable. Nous pouvons en fournir un sur demande (coût additionnel : 20€ HT).
• En présentiel/en visioconférence

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

• Boîte à outils & liste de ressources
• Supports théoriques
• Documents de travail issus d'exemples concrets
• Bibliographie, sitographie, institutions utiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Auto-évaluation par relevé d'acquis de compétences
• Quizz, études de cas, travaux pratiques, mises en situation