



Marketing de contenu

- Prospector efficacement sur les réseaux sociaux



Formation

Gagnez en visibilité et touchez vos cibles là où elles sont! Maîtrisez les codes, les formats et les algorithmes des réseaux sociaux pour construire une stratégie de prospection efficace, adaptée à votre audience et à vos objectifs business.

DURÉE:

0.5 à 3 jours

FORMULES POSSIBLES

présentielle / à distance / mixte

NIVEAUX POSSIBLES :

débutant / avancé / confirmé

PUBLIC CIBLE:

- Indépendants & freelances
- Chargé-e-s de communication / marketing
- Responsables de projet digital
- Community managers
- Dirigeant-e-s de TPE / PME

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Identifier les plateformes sociales pertinentes pour votre activité
- Comprendre les **algorithmes** et les **codes** de chaque réseau
- Créer des contenus **attractifs** et **engageants**
- Élaborer une stratégie de **visibilité organique** et **sponsorisée**
- Construire un **calendrier éditorial sur-mesure**
- Utiliser les **outils de gestion et d'automatisation**
- Mesurer et optimiser vos **performances** (KPI, analytics)
- Intégrer les **bases du marketing d'influence**

VOS COMPÉTENCES POST-FORMATION

1. Choisir les bons réseaux pour votre activité
2. Créer des contenus adaptés à chaque plateforme
3. Mettre en place une stratégie de prospection efficace
4. Utiliser les outils pour gagner du temps et mesurer vos résultats

Le + de cette formation :

 **Intégration d'outils IA & automation**

CONTENU DE LA FORMATION

1.

Panorama des réseaux sociaux.

Comprendre les spécificités de chaque plateforme (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, , Youtube, etc.). Savoir les statistiques d'usage à jour et les comportements des utilisateurs.

2.

Codes, formats, et fonctionnalités.

Comprendre le fonctionnement des algorithmes et les crackter avec les bonnes pratiques. Découvrir les formats performants : stories, réels, carrousels, vidéos, etc. Pouvoir jouer avec les codes de communauté sans perdre en authenticité.

3.

Stratégie de contenu & prospection.

Elaborer une stratégie de contenu personnalisée (mes piliers de contenus stratégiques). Comprendre les contenus organiques Vs. payants. Concevoir un calendrier éditorial personnalisé et efficace pour être visible et attractif.

4.

Outils et automatisation.

Connaître et choisir les outils natifs pour concevoir, publier et optimiser des publications réseaux sociaux. Gérer les paramètres de confidentialité. Comprendre les bases du marketing d'influence (gestion de communautés).

5.

Analyse & performance.

Comprendre les KPI : reach, engagement, impressions, conversions. Connaître les bases de l'A/B testing, du ciblage d'audience. Pouvoir concevoir un budget publicitaire. Analyse d'études de cas de marques performantes.



Très chouette collaboration. Magaly a organisé un workshop LinkedIn pour nos membres. C'était très intéressant, aligné avec nos valeurs. A l'issue de cette formation, nous avions toutes les clés en main pour définir une stratégie de contenu sur LinkedIn. Je recommande!

- **Clémence, Entrepreneure**