



PROGRAMME FORMATION CONTINUE

Réseaux sociaux

Thématique – Commercial Vente Marketing La Réunion



CONTEXTE



Cette formation vise à maîtriser les principaux réseaux sociaux pour développer une stratégie de communication efficace, accroître sa visibilité et engager sa communauté de manière ciblée.

OBJECTIFS GÉNÉRAUX



- Organiser une veille sur les réseaux sociaux
- Gérer la e-réputation
- Utiliser les réseaux sociaux pour développer son CA

CONTENU



Module 1 : Cartographier les réseaux sociaux utiles

Durée : 03h00

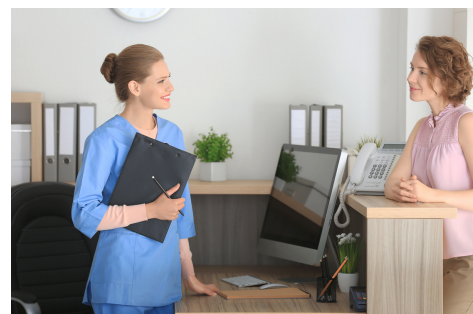
- Réseaux professionnels vs généralistes
- Identifier les bonnes plateformes selon son activité
- Tendances sociales actuelles (LinkedIn, Instagram, TikTok)



Module 2 : Veille stratégique et concurrentielle

Durée : 03h30

- Outils de veille et méthodes
- Analyser les tendances sectorielles
- Surveiller les retours clients



Module 3 : Gérer sa e-réputation

Durée : 04h00

- Construire une image cohérente
- Gérer les avis clients et commentaires
- Réagir aux bad buzz



Module 4 : Développer son CA via les réseaux

Durée : 03h30

- Stratégie de contenu orientée vente
- Publication sponsorisée et ciblage
- Mesurer les résultats de ses actions



FORMAZOT OCEAN INDIEN

20, Rue Terrain l'avion, Ze Bure@u 2, L'Eperon, 97435 Saint-Gilles-les-hauts - site : www.formazot.com
Tel : 0263 04 01 10 / Service pédagogique : pedagogie@formazot.com - Service recrutement : recrutement@formazot.com
Siret : 852 653 393 000 29 - Déclaration d'activité n°04973209997

V1 MAJ LE 16/06/2026

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Organiser une veille stratégique sur les réseaux sociaux.
- Gérer sa e-réputation de manière proactive.
- Développer son contenu pour promouvoir son entreprise.
- Optimiser l'engagement et le développement commercial via les réseaux.

CONDITIONS D'ENTRÉE EN FORMATION

Cette formation est destinée aux collaborateurs souhaitant renforcer leurs compétences relationnelles et leur posture professionnelle. L'accord de l'employeur est requis. Le nombre minimum de candidats requis à l'ouverture d'une session est de quatre personnes. Le nombre de places maximum est de douze. Le délai d'accès à la formation peut varier d'une durée comprise entre deux semaines et trois mois selon les sessions programmées.

AUTRES INFORMATIONS



Public ciblé et prérequis

- Formation destinée aux salariés exerçant en contact direct ou indirect avec la clientèle
- Aucun prérequis n'est exigé



Modalité de formation

- Formation 100% en présentiel
- Formation en interentreprise
- Locaux de formation fournis par le CFA (couverture sur toute l'île)



Durée totale de la formation

14 heures de formation réparties sur deux journées



Tarif

- Montant de 420 € par stagiaire
- Financement possible par l'OPCO



Méthodes & technique pédagogiques

- Formateur expérimenté
- Pédagogie active et participative
- Étude de comptes sociaux d'entreprise
- Réalisation de posts en live
- Analyse de statistiques et d'engagement
- Veille concurrentielle en atelier



Moyens et supports pédagogiques utilisés

- Supports numériques
- Tutos et modèles de publication
- Infographie sur l'algorithme de chaque réseau
- Guide de ligne éditoriale



Documentation remise aux stagiaires, autres livrables éventuels

- Remise d'un livret
- Planning éditorial type
- Fiche outil "post performant"
- Calendrier de publication sur 1 mois (template Excel)
- Déroulé de la formation



Outils proposés

- Canva
- SocialBlade, Not Just Analytics
- Google Alerts



Résultats

- Taux de participation : A définir (2026)
- Taux de satisfaction : A définir (2026)
- Taux d'interruption : A définir (2026)



Accès PSH

- Parcours adapté aux PSH
- Référentes handicap : RIVIERE Anne & AHMED VALI Rizziana joignables au 0263 04 01 10
- Salles accessibles



Modalités de positionnement, d'évaluation des acquis et de fin de formation

- Avant la formation : questionnaire de besoins
- Pendant la formation : mise en situation professionnelle
- Fin de formation : questionnaire sur la maîtrise des compétences visées



Validation

- Formation non certifiante
- Remise d'une attestation de formation



FORMAZOT OCEAN INDIEN

20, Rue Terrain l'avion, Ze Bure@u 2, L'Eperon, 97435 Saint-Gilles-les-hauts - site : www.formazot.com
Tel : 0263 04 01 10 / Service pédagogique : pedagogie@formazot.com - Service recrutement : recrutement@formazot.com
Siret : 852 653 393 000 29 - Déclaration d'activité n°04973209997

V1 MAJ LE 16/06/2026