

Médias et réseaux sociaux en B2B : atelier pratique

Acquérir la pratique de LinkedIn, Twitter, des blogs et autres médias sociaux en B2B.

Modalité : Sur-mesure
Niveau : Tout niveau

Présentation

Cet atelier permet de découvrir l'univers du Web social professionnel, de comprendre le fonctionnement et de prendre en main les principaux réseaux sociaux et d'en maîtriser le vocabulaire de base, au travers de mises en pratiques et d'exemples de dispositifs innovants (campagnes, outils relationnels...).

Objectifs

- Découvrir l'univers du Web social B2B
- Comprendre le fonctionnement et prendre en main les principaux médias et réseaux
- Maîtriser le vocabulaire de base, appropriation des règles et fonctionnalités

Pré-requis & Profil des participants

Aucun pré-requis n'est demandé pour suivre cette formation.

Elle s'adresse aux personnes en charge d'animer les réseaux sociaux de leur entreprise. Elle nécessite une connaissance de base du fonctionnement des réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn principalement)

Télécharger en pdf

Programme

MODULE 1 : Introduction : les médias et réseaux sociaux en B2B

- Chiffres clés et repères : place du B2B dans les médias et réseaux sociaux
- Panorama des médias et réseaux sociaux en B2B
- Les usages selon les fonctions dans l'entreprise
- Corporate branding, Professional branding & Personal branding

MODULE 2 : LinkedIn

- Créer et valoriser une page Entreprise sur LinkedIn : créer une page Entreprise, Vitrine ou Affiliée, créer un groupe de discussion, les règles de publication, statistiques...
- Définir une stratégie éditoriale sur LinkedIn : définir une ligne et un plan éditoriale, stratégie d'influence, community management, synergies avec les commerciaux et managers de l'entreprise, organisation...
- Créer et valoriser son profil sur LinkedIn selon ses objectifs professionnels : marketing, commercial, communication, RH...
- Gérer et développer sur LinkedIn : sa visibilité, son carnet d'adresses, sa veille professionnelle et sa recherche d'emploi
- Comment interagir sur LinkedIn : demandes de connexion, mise en relation, messagerie...
- Les offres Premium et les solutions professionnelles de LinkedIn : RH, Communication, Marketing, Commercial...
- Les autres applications de LinkedIn : SlideShare, Pulse, Lynda...

MODULE 3 : Twitter

- Découvrir Twitter et son intérêt selon ses objectifs en B2B
- Créer et développer la visibilité de son compte Entreprise
- Gérer sa veille professionnelle
- Créer et développer la visibilité de son compte professionnel
- Gagner en visibilité auprès des influenceurs

MODULE 4 : Les blogs B2B

- Créer et développer la visibilité de son blog d'expert professionnel
- Gagner en visibilité : référencement, influenceurs

MODULE 5 : Les autres médias sociaux utiles en B2B

- Viadeo, YouTube, Pinterest...

MODULE 6 : Les outils de gestion des médias et réseaux sociaux

- Les outils de publication multi-comptes
- La surveillance de son e-réputation personnelle