





Programme de la formation

Booster sa visibilité sur le web

-  En groupe sur site
-  28 heures sur 4 jour(s)
-  Salarié en poste, Indépendant et dirigeant · De 3 à 5 participants
-  700 € Net de taxe par participant

Profil des participants

Les participants sont des collaborateurs salariés de l'entreprise commanditaire ou le dirigeant

Prérequis

savoir naviguer sur internet, être à l'aise avec l'outil informatique (ordinateur, smartphone), utiliser les réseaux sociaux (usage professionnel et/ou personnel)

Objectifs

Cette formation a pour objectif de Renforcer sa notoriété et sa visibilité sur le web.

Les objectifs professionnels de l'action de formation sont les suivants :

- Connaître et s'approprier les fondamentaux de la rédaction web optimisée SEO
- Connaître les bonnes pratiques sur Instagram, Facebook et LinkedIn
- Savoir élaborer son calendrier éditorial

Aptitudes et compétences visées / attestées

Les participants seront capables de :

- Rédiger une page web optimisée SEO
- Mettre en place les bonnes pratiques sur Instagram et Facebook
- Élaborer un calendrier éditorial
- Rédiger une publication sociale efficace
- Analyser les posts sociaux
- Choisir les bons hashtags

Contenu

I- BOOSTER SA PRÉSENCE sur Facebook et Instagram

- Optimiser sa page entreprise Facebook et son compte professionnel Instagram (bio – grid)
- Rédiger un post efficace : contenu et structure
- Mettre en place une stratégie de hashtags pertinente (Instagram)
- Savoir utiliser efficacement les stories et se mettre au 'reels' (Instagram)
- Comprendre l'importance de la modération et de l'engagement
- Comprendre l'utilité et le fonctionnement des boosts de publication
- Savoir utiliser l'outil Meta Business Suite (programmation de posts, analyse de posts...)

II- BOOSTER SA PRÉSENCE sur LinkedIn

- Comprendre les règles et le fonctionnement général
- Optimiser son profil et/ou sa page entreprise pour donner envie
- LinkedIn et le Social Selling
- Comprendre et faire plaisir à l'algorithme
- Quelle différence entre hashtags # et mention @
- Favoriser les interactions et performer dans ses demandes de mise en relation
- Savoir rédiger un post efficace pour LinkedIn

III – OPTIMISER SA NOTORIÉTÉ GRÂCE AU CALENDRIER EDITORIAL

- Bien connaître sa cible et ses personas pour mieux leur parler
- Comprendre et identifier le parcours d'achat de ses personas
- Identifier des sujets impactants grâce à des outils facilitateurs
- S'appuyer sur les règles des 5W et des 3/3 pour construire son calendrier éditorial

IV- OPTIMISER SON REFERENCEMENT NATUREL (SEO)

- Optimiser la fiche 'Google Business Profile'
- Comprendre l'importance de la mise à jour régulière de la fiche Google
- Comprendre les 3 fondamentaux du SEO : structure, contenu et liens
- Identifier les leviers SEO à mettre en place sur son site web (balises, mots-clés...)
- Comprendre la rédaction web optimisée SEO et l'adapter aux pages de son site web

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques en présentiel :

- Apport théorique et pratique
- S'exercer lors d'ateliers pratiques personnalisés
- Adapter les mises en pratique à VOTRE métier et à votre PUBLIC

Matériel pédagogique :

- paper board et/ou tableau blanc
- support de présentation

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- RDV de positionnement en amont (obligatoire) : le 26/11/2024
- Evaluation des acquis liés aux objectifs pédagogiques définis :
 - Rédaction d'un post lors d'un exercice pratique (% de réussite)
 - Rédaction d'une page web lors d'un exercice pratique (% de réussite)
 - Ebauche de calendrier éditorial lors d'un exercice pratique (% de réussite)
 - Acquisition globale lors d'un quizz (% de réussite)

- Fiche d'évaluation qualitative de la formation (à chaud)
- Evaluation à froid après formation (1 à 6 mois éventuellement)

Mode de validation

- Attestation nominative de fin de formation
- Attestation nominative de compétences

Financements possibles

OPCO

Modalités et délai d'accès

Durée, Dates et horaires de la formation : 4 jours de formation les 21-22-28 et 29 janvier 2025 de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

- Effectif (minimum et maximum) : minimum 3 stagiaires et maximum 5
- Lieu de la formation et accès : Marcel Coworking, 12 rue Denis Papin, 35580 Guichen
- Conditions d'accueil : parking sur site, accès à la cuisine
- Modalités d'inscription et délais d'accès : inscription par retour de la présente convention dûment remplie et signée

Référent handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28 / nadiahadjeri@cadresenmission.com

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP : *(mise en place de compensation...)*

Contact : Référent handicap Cadres en Mission 02 51 84 95 55 / 06 28 70 45 28

Intervenant

Consultant formateur : Mme Delphine Bourdon

- Spécialisée en marketing et communication digitale
- Expérience de + 20 ans auprès des TPE et entrepreneurs individuels

Nom et prénom du Consultant Formateur : Mme Delphine Bourdon

Contact e-mail et téléphonique : delphine@digitaldebbie.fr – 06.88.89.69.75

Évaluations

3 inscriptions depuis le 21/01/2025

Taux d'acquisition des compétences :  **73 %** (3 évaluations)

Satisfaction des apprenants :  **4.8/5** (3 évaluations)