CADRES EN MISSION

Programme de la formation

LES RESEAUX SOCIAUX POUR LES CLINIQUES VETOS

Autoformation à distance

8 heures

Tout public · 1 participant minimum

660 € HT / 792 € TTC par participant

Description courte

Dans le contexte d'une profession réglementée, cette formation a été développée pour former des ASV ou des praticiens vétérinaires à la communication professionnelle sur les réseaux sociaux.

Elle se caractérise par une approche simplifiée, orientée sur l'aspect pratique :

- spécialement conçue pour des personnes qui ne sont pas des professionnels de la communication
- focalisée sur les réseaux sociaux les plus utilisés par les clients des cliniques vétérinaires
- conforme à la réglementation propre à l'univers vétérinaire

Prérequis

- Etre vétérinaire ou Auxiliaire Spécialisé(e) Vétérinaire (ASV), ou en avoir suivi la formation
- Et être utilisateur de Facebook et/ou Instagram à titre personnel

Objectifs

Adaptée aux spécificités des cliniques vétérinaires, cette formation a été conçue pour familiariser les praticiens et/ou les ASV avec les usages et contraintes propres aux réseaux sociaux. Elle a pour objectif de leur donner les clés d'une communication professionnelle réussie sur Facebook et Instagram, en tenant compte de la réglementation propre à l'univers vétérinaire et en limitant les risques d'atteinte à la e-réputation de la clinique.

Aptitudes et compétences visées / attestées

A l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- Construire une communication adaptée aux réseaux sociaux, dans le respect de la réglementation
- Utiliser Facebook et Instagram comme support de communication professionnelle
- Protéger la e-réputation de la clinique vétérinaire
- Booster une publication sur Facebook et Instagram avec l'aide de Facebook AdsManager.

Contenu

La formation, en 100 % E-learning, représente un total de 8 heures de formation, réparties en 8 modules qui associent des cours sous forme de vidéos et des exercices individuels - Durée de chaque module : 60 mn

1. Construire une communication adaptée aux Réseaux sociaux
    - Comprendre les règles du jeu
    - Définir son projet
    - Utiliser les bons outils pour bâtir sa communication
    - Réussir sa communication
2. Utiliser Facebook et Instagram comme support de communication professionnelle
    - Facebook
    - Instagram
3. Respecter la règlementation et comprendre les risques
    - Comprendre la réglementation française, adaptée aux cliniques vétérinaires
    - Gérer sa e-réputation
4. Booster une publication sur Facebook et Instagram avec Facebook Ads Manager

Pédagogie et organisation

Méthodes pédagogiques – Blended learning :

- Modules vidéo de e-learning (asynchrones)
- Quizz destinés à l'apprentissage
- Courtes périodes de travail individuel

Matériel pédagogique :

- Support de cours : à télécharger
- Outils digitaux – vidéos
- Quizz et exercices

Positionnement et Modalités d'évaluation des acquis

- **Test de positionnement en amont :** Questionnaires et/ou Quiz /QCM
- **Evaluation des acquis /compétences liées aux objectifs opérationnels définis :** Quiz d'évaluation à la fin de chacun des 8 modules - Accès au module suivant conditionné par la réussite au quiz
- **Fiche d'évaluation qualitative de la formation** (à chaud)
- **Evaluation à froid après formation** (3 mois plus tard)

Mode de validation

- Attestation de fin de formation

Financements possibles

Formation éligible à un financement par l'OPCO-EP ou le FIF-PL

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

Intervenant

Votre formatrice : Anne RENAULT, Dr Vétérinaire

- MBA-Master Management et Administration des Entreprises (IAE Paris-Sorbonne)
- Communication digitale /Social Media Marketing et Trafic Management (Certificats de Compétences Professionnelles)
- Expérience professionnelle :
  - plus de 10 ans d'exercice libéral (pratique vétérinaire)
  - plus de 20 ans en laboratoire pharmaceutique vétérinaire (Commercial /Marketing et Support scientifique)