Publicatiedatum : 22/05/2024

Opleiding : Ontwikkeling van commerciële activiteiten met sociale netwerken, Alternatieve Digitale certificering

RS6372

Praktijkcursus - 3d - 21u00 - Ref. URS

Prijs : 1800 € V.B.

Het doel van deze certificeringscursus is het valideren van de vaardigheid om het professionele gebruik van sociale netwerken te beheersen, om een strategie te ontwikkelen rond het gebruik van deze netwerken voor bedrijfsontwikkelingsdoeleinden en om met vertrouwen te communiceren met klanten en prospects.

Pedagogische doelstellingen

Aan het einde van de training is de deelnemer in staat om:

- Commerciële doelstellingen definiëren
- De juiste sociale netwerken kiezen
- Een bedrijfsaccount aanmaken op applicaties en sociale netwerken
- Een communicatieplan voor sociale media opstellen
- Redactionele en visuele inhoud ontwikkelen
- Promotievideo's ontwerpen
- Gebruik de resultaten van de verschillende indicatoren
- Juridische en ethische concepten

Doelgroep

Dirigeants de TPE/PME et tout collaborateur en charge de la communication marketing.
Toute personne souhaitant maîtriser l'utilisation des réseaux sociaux à des fins de développement commercial.

DEELNEMERS

Dirigeants de TPE/PME et tout collaborateur en charge de la communication marketing.
Toute personne souhaitant maîtriser l'utilisation des réseaux sociaux à des fins de développement commercial.

VOORAFGAANDE VEREISTEN

Responsables marketing/communication/RH/opérationnels.
Assistants marketing/communication, community managers juniors.

VAARDIGHEDEN VAN DE CURSUSLEIDER

De deskundigen die de cursus leiden zijn specialisten op het betreffende vakgebied. Zij werden geselecteerd door onze pedagogische teams zowel om hun vakkennis als hun pedagogische vaardigheden voor elke cursus die zij geven. Zij hebben minstens vijf tot tien jaar ervaring in hun vakgebied en oefenen of oefenden verantwoordelijke bedrijfsfuncties uit.

BEOORDELINGSMODALITEITEN

De cursusleider beoordeelt de pedagogische vooruitgang van de deelnemer gedurende de gehele cursus aan de hand van meerkeuzevragen, praktijksituaties, praktische opdrachten, ...
De deelnemer legt ook van tevoren en naderhand een test af ter bevestiging van de verworven kennis.

Voorafgaande vereisten

Responsables marketing/communication/RH/opérationnels. Assistants marketing/communication, community managers juniors.

Certificatie

Le parcours de formation débute par un diagnostic de 30 minutes en amont de la formation : QCM de 40 questions sur le thème "développer sa culture digitale". Puis, en parallèle de la formation, accès à une digithèque en ligne de plus de 300 contenus (45 heures d'informations disponibles). L'examen de certification se déroule en ligne, en différé et en français dans le mois qui suit la formation. Passage du certificat à planifier : test théorique, QCM de 30 minutes contenant 40 questions et test pratique, études de cas et plan d'action à développer à l'écrit. Durée totale : 90 minutes.

Praktische modaliteiten

Leer methodes

Actieve lesmethoden die persoonlijke betrokkenheid en uitwisselingen tussen deelnemers aanmoedigen.

Opleidingsprogramma

1 Commerciële doelstellingen definiëren

- De markt analyseren.
- Stel een SWOT-matrix op voor je verkoopgebied.
- Gebruik markt- en concurrentieonderzoek.
- Pre-kwalificeer en detecteer de behoeften van prospects en bestaande klanten.
- Identificeren van commerciële doelstellingen en hoe deze om te zetten naar sociale netwerken.
- Identificeer de elementen die waarde creëren.
- Stel SMART-doelstellingen op.

Praktisch werk

Gewoonten in kaart brengen en de doelstellingen van elke deelnemer presenteren.

2 De juiste sociale netwerken kiezen

- Controleer uw huidige prospectiegewoonten op sociale media.
- De huidige kennis, gewoonten, obstakels en technieken identificeren.
- Prospectie op sociale netwerken: de redenen waarom.
- Begrijp hun functies als essentiële verkoopinstrumenten.
- Een sociaal netwerk voor je doelgroep kiezen. Bepaal hoe je het moet kiezen.

Oefening

PEDAGOGISCHE EN TECHNISCHE MIDDELEN

• De gebruikte pedagogische middelen en cursusmethoden zijn voornamelijk: audiovisuele hulpmiddelen, documentatie en cursusmateriaal, praktische oefeningen en correcties van de oefeningen voor praktijkstages, casestudies of reële voorbeelden voor de seminars.
• Na afloop van de stages of seminars verstrekt ORSYS de deelnemers een evaluatievragenlijst over de cursus die vervolgens door onze pedagogische teams wordt geanalyseerd.
• Na afloop van de cursus wordt een presentielijst per halve dag verstrekt, evenals een verklaring van de afronding van de cursus indien de stagiair alle sessies heeft bijgewoond.

TOEGANGSMODALITEITEN EN TERMIJNEN

De inschrijving dient 24 uur voor aanvang van de cursus plaatsgevonden te hebben.

TOEGANKELIJKHEID VOOR MINDERVALIDEN

Is voor u speciale toegankelijkheid vereist? Neem contact op met mevr. FOSSE, contactpersoon voor mindervaliden, via het adres psh-accueil@ORSYS.fr om uw verzoek en de haalbaarheid daarvan zo goed mogelijk te bestuderen.

3 Een bedrijfsaccount aanmaken op applicaties en sociale netwerken

- De kenmerken en het gebruik van sociale netwerken.
- Facebook: maak een profiel of een bedrijfspagina, maak jezelf zichtbaar, adverteer...
- Twitter: maak een account aan, zoek nuttige profielen, houd een oogje in het zeil...
- LinkedIn: verbeter je profiel, neem contact op, zoek naar inhoud...
- Communiceren via beelden: Pinterest, Instagram, Snapchat, TikTok.
- Communiceren met video: YouTube, Facebook, Twitch...

Groepsdiscussie
Reflectie op opkomende trends in sociale media, de toekomst van platforms en hun potentiële impact op bedrijfsstrategieën.

4 Een communicatieplan voor sociale media opstellen

- Identificeer je doelen en hun gebruik: de personamethode.
- Begrijp een methodologie voor het bepalen van je strategie.
- Positionering van het imago en de belangrijkste boodschappen.
- Operationele procedures definiëren.
- Presenteer het communicatieplan.
- Stel een tijdschema op.

Casestudy
Stel een communicatieplan op met behulp van de personamethode.

5 Redactionele en visuele inhoud ontwikkelen

- De tools van de community manager: content en visuals creëren, organisatie en productie verbeteren.
- Inhoud en vorm beheersen. Een verhaal vertellen.
- Leer meer over best practices voor het verbeteren van de zichtbaarheid van uw publicaties.
- De impact van algoritmen op sociale reclame beheren.
- Ambassadeurs ontwikkelen en behouden: verder gaan dan sociale netwerken.

Voorbeeld
Pratique d'outils de curation et de storytelling. Mieux twitter : usages, bonnes pratiques et règles de prudence. Optimiser sa page Facebook avec des applications tierces.

6 Promotievideo's ontwerpen

- Bekend zijn met de verschillende omgevingen: Apple en Android.
- De doelstellingen van een video bepalen.
- Bepaal de doelen die moeten worden bereikt en het kader voor vastlegging.
- Selecteer de spelers en bereid de technische middelen voor.
- Leer de belangrijkste technieken om goede foto's te maken met je smartphone.
- Ontdek kadrering, shotwaarden en camerabewegingen.
- Ontdek bewerkingssoftware: Adobe Premiere Clip en iMovie.
- Video's importeren en exporteren.
- Bewerk je video's en pas de tijdlijn aan.

Rollenspel
Productie van verschillende video-opnames in reële omstandigheden: filmen, kadreren, geluidsopname, enz.

7 Gebruik de resultaten van de verschillende indicatoren

- Communicatieactiviteiten controleren en bewaken.
- Beoordelingsinstrumenten instellen.
- Reclame en budget voor een effectieve reclamecampagne.
- Evalueer en meet resultaten.
- Het plan aanpassen aan economische onzekerheden.

Oefening
Checklist voor vervolgacties.

8 Juridische en ethische concepten

- Juridische en ethische aspecten van het gebruik van sociale netwerken voor commerciële doeleinden.
- Respect voor de privacy van gebruikers.
- Auteursrecht en intellectueel eigendom.
- Online reclame en de regels voor sociale platforms.
- Online reputatiemanagement: hoe beheer je de meningen en opmerkingen van klanten op sociale netwerken?

Data en plaats

KLAS OP AFSTAND
2026 : 22 juni, 12 okt., 7 dec.

PARIS LA DÉFENSE
2026 : 23 maa., 22 juni, 12 okt., 7 dec.