

Contact facturation : facturation@cmbenchmark.com - 01 47 79 48 01  
Contact formation : formation@cmbenchmark.com - 01 47 79 51 08

## Médias et réseaux sociaux en B2B : atelier pratique

### Objectif de la formation

#### 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

---

### A qui s'adresse cette formation ? / Prérequis

Cette formation 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)  
Celle formation 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)

#### Progression pédagogique

#### 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

#### 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...

#### 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 ?

#### 4. Les blogs B2B

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

## 5. Les autres médias sociaux utiles en B2B

- Viadeo, YouTube, Pinterest...

## 6. Les outils de gestion des médias et réseaux sociaux

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

## 7. Conclusion de la journée

La formation sera animée par Frédéric Campart

## Les moyens pédagogiques

### Support de formation

- Pour les formations en **présentiel**, un support de cours sera remis à chacun des participants.
- Pour les formations en **visionconférence**, une synthèse de la formation sera envoyée aux participants qui auront également la possibilité de revoir la session pendant une semaine après la date de la formation.

### Locaux - Matériel fourni

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Pour les formations qui nécessitent des ateliers sur ordinateur, nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

*CCM Benchmark Group conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ces formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.*

### Les moyens d'évaluation mis en oeuvre et suivi

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un **questionnaire d'évaluation**. Une copie peut-être fournie sur demande.

L'**attestation de présence** est envoyée par courrier avec la facture, à l'issue de la formation.

### Convention de formation

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée. Celle-ci doit nous être retournée signée avant le début de la formation.

CCM Benchmark Group est un organisme de formation professionnelle enregistré sous le numéro **11 75 54133 75**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

### Durée de la formation

La durée totale de la formation est de **14 heures**.