**Programme de Formation AKIOLIS**

Saint-Malo, le 27 septembre 2021,

**Définition et mise en œuvre d’une stratégie social média adaptée**

**Jour 1**

**Auditer ses habitudes actuelles de prospection avec les médias sociaux**

* Identifier ses connaissances, habitudes, freins et techniques actuels.
* Prospecter sur les réseaux sociaux : les raisons.
* Comprendre leurs fonctions en tant qu’outils incontournables de vente.
* Choisir un réseau social pour son public cible et identifier comment le choisir.

**Jour 2**

Définition des objectifs contextuels

**Créer le STORYTELLING de marque et améliorer/contrôler sa réputation**

* Auditer l’e-réputation de votre établissement.
* Harmoniser les stratégies off et on line à travers et diffuser un message cohérent.
* Définir sa propre stratégie à partir d’une analyse empirique.
* Construire un positionnement clair, lisible et efficace pour tirer le meilleur profit en ligne : les étapes à mettre en place.
* Comment augmenter les chances de réussite et diminuer les risques d’une prise de parole non contrôlée.

**Démarche :**

Accompagnement sur mesure

Rechercher sur le net son identité numérique : se « googler » et en tirer les conclusions professionnelles.

Réaliser une matrice SWOT.

Construire un positionnement stratégique.

**Créer des stratégies pointues de contenus, de pré qualification et de détection**

* Pré qualifier et détecter les attentes des prospects.
* Identifier les objectifs commerciaux et comment les transposer sur les réseaux sociaux grâce aux contenus adéquats.
* Comprendre les techniques de communication et leurs mises en forme pour favoriser les ventes.
* Savoir maitriser les outils indispensables à la mise en place de ces techniques.

