

## Programme de Formation Réseaux Sociaux

### Objectifs de la Formation

Augmenter sa Visibilité et l'Engagement sur les Réseaux Sociaux

### Public Cible

Chefs d'Entreprise de Boutiques de Prêt-à-Porter Féminin

### Prérequis

Connaissances de Base en Informatique

Utilisation Basique des Réseaux Sociaux

Intérêt pour le Marketing et la Communication Digitale

### Modalités d'Évaluations

Positionnement en amont de la formation.

Évaluation des acquis.

Évaluation à chaud en fin de formation.

Attestation de fin de formation précisant les compétences et connaissances acquises.

**Validation :** attestation de fin de stage.

### Moyens pédagogiques

- Alternance d'exposés courts et exercices d'application.

- Vérification de l'assimilation après chaque exposé court.

**Accessibilité :** Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

**Délai d'accès :** 48H.

**Durée :** 35 heures (5 jours)

## Jour 1 : Introduction aux Réseaux Sociaux et Stratégie de Marque

### Accueil et Présentation

- Présentation de la formatrice et des objectifs de la formation
- Présentation de la boutique et des produits

### Introduction aux Réseaux Sociaux

- Panorama des principaux réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest, TikTok)
- Les avantages des réseaux sociaux pour une boutique de prêt-à-porter

### Définition de la Stratégie de Marque

- Comprendre son audience cible
- Positionnement de la marque et ton de communication
- Définition des objectifs (notoriété, engagement, conversion)

## **Création de Contenu**

- Types de contenus à privilégier (photos, vidéos, stories, reels)
- Techniques de prise de vue et mise en valeur des produits
- Éléments clés d'un bon post (visuels attractifs, légendes captivantes, hashtags pertinents)

## **Exercices Pratiques**

- Prise de photos dans la boutique
- Création de posts pour les différents réseaux sociaux

## **Jour 2 : Utilisation Pratique des Réseaux Sociaux**

### **Facebook pour les Entreprises**

- Création et optimisation d'une page entreprise
- Utilisation de Facebook Business Suite
- Techniques de publication et interaction avec les clients

### **Instagram pour les Boutiques de Mode**

- Optimisation du profil Instagram
- Utilisation des stories, reels et IGTV
- Techniques pour augmenter l'engagement et les abonnés

### **Pinterest et Autres Réseaux Sociaux**

- Création de tableaux Pinterest et utilisation des épingles
- Stratégies pour attirer du trafic vers la boutique en ligne (si applicable)
- Aperçu des autres réseaux sociaux (Twitter, TikTok) et leur utilité potentielle

## **Exercices Pratiques**

- Création de contenu et publications sur Facebook et Instagram
- Analyse des premiers retours

## **Jour 3 : Planification et Gestion des Réseaux Sociaux**

### **Planification de Contenu**

- Création d'un calendrier éditorial
- Outils de planification et automatisation (Buffer, Hootsuite)

### **Gestion de la Communauté**

- Techniques pour répondre aux commentaires et messages
- Gestion des avis clients
- Stratégies pour augmenter l'engagement

## **Exercices Pratiques**

- Élaboration d'un calendrier de contenu pour le mois suivant
- Simulation de gestion de communauté

## **Jour 4 : Publicité et Analyse des Performances**

### **Publicité sur les Réseaux Sociaux**

- Introduction aux campagnes publicitaires (Facebook Ads, Instagram Ads)
- Ciblage et segmentation d'audience
- Création de publicités efficaces

### **Analyse des Performances**

- Utilisation des outils d'analyse (Facebook Insights, Instagram Insights)
- Suivi des indicateurs clés (reach, engagement, conversion)
- Ajustement de la stratégie en fonction des résultats

### **Exercices Pratiques**

- Création et lancement d'une campagne publicitaire
- Analyse des performances des publications existantes

## **Jour 5 : Atelier Pratique et Synthèse**

### **Atelier Pratique**

- Mise en situation réelle : gestion des réseaux sociaux pendant une journée
- Création de contenu en direct dans la boutique
- Interaction avec les clients en ligne et en magasin

### **Synthèse et Conclusion**

- Retour sur les apprentissages de la semaine
- Conseils personnalisés pour la suite
- Questions-réponses et échanges

### **Plan d'Action Personnalisé**

- Élaboration d'un plan d'action pour les prochains mois
- Objectifs à court, moyen et long terme
- Ressources et outils supplémentaires pour continuer à se former

TAUX DE REUSSITE A PARTIR DES OBJECTIFS OPERATIONNELS DEFINIS 2023 : 100%

TAUX DE RECOMMANDATION 2023 : 100%

**IZZO**  
**DEVELOPPEMENT**

22 rue Auguste Comte 34000 MONTPELLIER  
izzodeveloppement@gmail.com/06.09.13.11.08  
SIRET 8102498800019 O.F 76340919334  
www.izzodeveloppement.fr