



# UTILISER LES MÉDIAS SOCIAUX EN BTOB

## Pratiquer les médias sociaux comme levier de développement BtoB

Les médias sociaux sont des outils de communication et de prospection puissants pour les marques en BtoB. Cette formation vous permet de faire le point sur les bonnes pratiques et de concevoir une stratégie gagnante, adaptée à vos enjeux.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C19B2BWEB2

Durée :  
2 jours - 14 heures

Tarif :  
Salarié - Entreprise : 1410 € HT  
Particulier : 1530 € TTC

Repas inclus

### OBJECTIFS

- Exploiter et animer les médias sociaux en fonction de ses objectifs BtoB.
- Choisir les bons indicateurs et mesurer la performance.

### EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

### POUR QUI ?

Responsables marketing, communication, marketing digital, community managers en BtoB.

### PRÉREQUIS

Aucun.

### COMPÉTENCES ACQUISES

Déployer une stratégie performante pour se démarquer sur les médias sociaux.

### PARCOURS PÉDAGOGIQUE

Communauté d'apprenants  
E-quizz amont  
Présentiel  
E-quizz aval

### PROGRAMME

Utiliser les médias sociaux en BtoB

#### Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.
- Comment utiliser efficacement les réseaux sociaux pour sa marque ?
- Comment bien gérer l'e-réputation de sa marque ?

#### Connaître et pratiquer les réseaux sociaux utiles en BtoB

- Les médias sociaux en BtoB : chiffres clés, avantages et limites.
- LinkedIn : gérer une page d'entreprise, un groupe de discussion, un profil professionnel.
- Facebook : gérer une page d'entreprise, des publications et un profil professionnels.
- Twitter : gérer un compte d'entreprise, un profil professionnel.
- Blog : créer et animer un blog expert.
- Intégrer les médias sociaux à votre site web.

#### Définir un plan marketing et éditorial intégrant les médias sociaux en BtoB

- Intégrer les médias sociaux dans un plan marketing BtoB.
- Identifier les canaux et les contenus adaptés.
- Atelier : cartographier les besoins de ses clients types, créer des personas.
- Définir les dispositifs par cible.





- Définir un plan éditorial.
- Gérer le budget, les ressources, les outils.

### Exploiter et animer efficacement les réseaux sociaux en BtoB

- Transformer les cibles en followers.
- Pratiquer le lead nurturing pour transformer ses followers en leads.
- Utiliser les Social Ads pour atteindre son réseau professionnel.
- Atelier : rédaction d'annonces et text ads.
- Développer le Customer Advocacy pour susciter l'engagement.
- Élargir son influence en mobilisant des influenceurs, ambassadeurs et early adopters.
- Atelier : publier aux bons moments, à la bonne audience.
- SAV sur Twitter, animation de forum, tutoriels sur YouTube : enrichir la relation client.
- Atelier : créer un groupe de discussion
- Mesurer sa stratégie média social et améliorer sa performance.

## INTERVENANTS

Alexandra DENAT  
Alexandra DENAT

Stéphanie Barrois  
Stéphanie Barrois

## MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.

Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

## LIEUX ET DATES

À distance  
29 et 30 nov. 2022

Paris  
27 et 28 sept. 2022

