




Programme de la formation

Créer sa stratégie de communication digitale

-  En groupe sur site
-  28 heures sur 4 jour(s)
-  Salarié en poste, Demandeur d'emploi, Indépendant et dirigeant
-  1 400 € Net de taxe par participant

Description courte

Cette formation permet de comprendre les enjeux du digital pour une TPE-PME. De façon très concrète et opérationnelle, elle permettra aux créateurs et dirigeants de petites entreprises de définir une stratégie gagnante pour développer leur notoriété et générer des contacts entrants grâce à une présence web efficace.

Profil des participants

Créateurs et dirigeants d'entreprise tous secteurs d'activité.

Prérequis

Dirigeants d'entreprise ou leur conjoint collaborateur, non salariés ou assimilés :

- Disponible sur les dates de formation proposées
- Acceptant de participer activement à la formation et aux échanges entre entrepreneurs, dans un esprit de bienveillance et de collaboration
- Chaque candidat sera reçu en entretien individuel par un conseiller BGE afin d'identifier ses besoins, ses attentes, ses disponibilités.

Objectifs

- Savoir bien utiliser le web pour développer votre entreprise
- Etre bien outillé pour mieux communiquer, augmenter votre chiffre d'affaires et votre visibilité.
- Rédiger pour mieux délivrer son message
- Concevoir ses premiers outils de communication
- Appréhender et savoir utiliser les réseaux sociaux en fonction de la cible et des objectifs
- Connaître les règles du référencement et de l'e-réputation

Aptitudes et compétences visées / attestées

Utiliser les outils de la communication digitale pour les mettre en œuvre au profit du développement de l'entreprise :

- Assurer l'articulation entre les grandes étapes de la stratégie e-marketing et les objectifs de l'entreprise afin de structurer les axes de la communication digitale.
-

-
- Structurer les spécifications d'un site internet afin de faire connaître et de valoriser l'entreprise en accord avec les objectifs de communication définis.
 - Définir une stratégie de référencement dans le respect des grandes étapes (les cibles, les objectifs, les mots clés, le contenu, les résultats et actions correctives) afin d'augmenter la visibilité de l'entreprise.
 - Analyser les objectifs de création d'une newsletter et évaluer les solutions adaptées permettant sa mise en œuvre au sein de l'entreprise afin de communiquer sur les produits de l'entreprise.
 - Identifier les mécanismes de l'e-réputation permettant une maîtrise et un renforcement cohérent avec l'identité numérique de l'entreprise afin de contrôler ce qui est dit de l'entreprise sur le web et de protéger son image.
 - Identifier le réseau social adapté aux besoins de l'entreprise en fonction de l'audience, des objectifs et des spécificités intrinsèques de celui-ci afin d'assurer le développement d'une communication web pertinente.

Contenu

Les fondamentaux de la communication, plan de communication online et offline.

Concevoir votre emailing et newsletter

Réseaux sociaux

Référencement Internet & E-Réputation

Pédagogie et organisation

PÉDAGOGIE :

- Démarche interactive et participative, privilégiant les échanges entre participants tout en maîtrisant le contenu et la méthode
- Mobilisation et valorisation de la personne et de ses atouts
- Autonomisation et développement des compétences de la personne
- Individualisation : mise en place d'un plan d'actions individuel pour chaque entrepreneur, mise en pratique systématique dans le cadre de son entreprise, travaux individuels encadrés par le formateur pendant le temps de la formation, rendez-vous post-formation

MODALITÉS :

La formation alterne des :

- Séances de Grand Groupe avec apports du formateur, supports visuels, jeux de rôle, échanges.
- Séances de Petit Groupe: application et mises en pratique par sous-groupes formés en fonction des besoins des participants
- Travaux individuels encadrés par le formateur
- Accessibilité du formateur pour tout entretien individuel pendant la formation

Complétée après la formation par :

- Un entretien individuel post-formation
-

-
- L'adhésion à un réseau de créateurs d'entreprise (BGE Club)
 - L'accès à une plateforme d'apprentissage en ligne

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

- Salle de formation équipée en vidéoprojecteur et internet
- Temps réservé par le formateur pour des rendez-vous individuels, afin d'aider à la mise en place du plan d'action issu de la formation.
- Espace co-working : mise à disposition de postes de travail, et équipement informatique sur demande
- Autres salles de travail pour les travaux en petits groupes
- Sur demande, mise à disposition d'un bureau équipé pour les travaux personnels et/ou d'un ordinateur portable

Mode de validation

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant, ainsi qu'une évaluation des acquis réalisée par le formateur.

Financements possibles

- Fonds de formation des TNS (Agefice, FIFPL, FAFCEA).
- Formation éligible au Compte Personnel de Formation (CPF).

BGE apporte une assistance dans le montage des dossiers de demande de prise en charge.
