

UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX COMME AIDE À LA VENTE

1 jour 7 heures

Programme de formation

V2.03.07.23

Public visé

Personne exerçant une fonction de dirigeant au sein d'une boulangerie artisanale.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap après entretien avec l'organisme de formation.

Pré-requis

Français lu, écrit et parlé.

Prérequis : aucun.

Matériel requis : téléphone avec connexion internet pour réaliser les émargements, questionnaires numériques dans la cadre de notre démarche qualité via l'adresse email du participant.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant maîtrisera un socle de connaissances et de compétences concernant la vente avec un outil digital afin d'être capable de :

- Toucher une nouvelle clientèle (notamment une jeune famille, des touristes, des actifs).
- Recruter et garder vos salariés grâce à l'image de votre marque employeur
- Augmenter votre ticket moyen en publiant des animations commerciales
- Lancer vos nouveautés produits en ligne

Description / Contenu

Accueil - Présentation des stagiaires et points sur leurs attentes de la formation

Autoévaluation avant formation

Présentation du déroulement de la formation

Améliorez votre réputation en ligne, recrutez plus facilement et fidélisez vos clients. Découvrez comment utiliser les médias sociaux pour augmenter les ventes et répondre aux besoins des clients

Au programme :

- Construire un compte Instagram moderne et efficace

Création de la page, observation des concurrents et tendance, votre positionnement

- Concevoir une stratégie de contenu

La ligne éditoriale

Les fréquences de publication

- Réaliser des photos et vidéos reels (films de 30 sec) attractives

Les formats, angle de vue et contenus à produire

Démonstration et mise en application immédiate sur vos produits avec votre mise en scène

- Connaître les pratiques à bannir sur les réseaux sociaux



Choix des mots (exemple éviter le mot "pain" qui se traduit en anglais par souffrance car cela vous bloque dans l'algorithme)

Actions à proscrire en tenant compte des algorithmes

- Construire ses légendes et les adapter aux besoins clients

Utiliser un langage impactant et concis

Quels arguments à mettre en avant selon le type de produit

Maîtriser le #

- Comment poster : Bonnes pratiques

Outils de planification

Outils de tagging

Type de post (reel, story, publi)

Recommandations personnalisées

Débriefing et questions sur la formation

Emargements des présences

Autoévaluation post formation

Questionnaires de satisfaction

Modalités pédagogiques

Les moyens pédagogiques utilisées pour la formation sont :

- l'ensemble des outils de travail en salle de manière collective (vidéo-projecteur, paperboard, liste sur demande)

- un livret regroupant l'ensemble des documents théoriques avec zones d'annotations.

L'ensemble des apprentissages est réalisé dans une salle dédiée en alternant :

- des phases d'exposé assurées par le formateur,

- des phases de questions/réponses et de mise en situation afin de créer des moments d'échanges.

- des phases de travail personnel où le stagiaire est invité à développer ses propres outils, accompagné par le formateur.

Moyens et supports pédagogiques

Moyens pédagogiques : démonstratif, heuristique et applicatif.

Supports pédagogiques : livret papier remis au stagiaire avec zones d'annotation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Sur le temps de formation, des échanges sont organisés pour permettre au formateur de prendre en compte les remarques, propositions et appréciations des stagiaires sur l'action de formation. L'ensemble des mises en situation pratique lors de la formation permettent un échange sur les obligations et situations vécues en entreprise en fonction des objectifs.

Les moyens mis en place pour déterminer si le participant a acquis les connaissances précisés dans l'objectif sont :

- méthode d'évaluation formative par exercice pratique et mise en situation

- méthode d'évaluation par questions/réponses

- autoévaluation par questionnaire à l'entrée en formation et en fin de formation

- feuilles de présence

- questionnaire de satisfaction.