

# UTILISER LES RESEAUX SOCIAUX

## Durée

2 jours (14h)

## Objectifs

Comprendre la dynamique et la puissance des réseaux sociaux. Déterminer les réseaux utiles dans le cadre de son activité. Maîtriser l'information et les liens sociaux à établir sur ces réseaux. Utiliser les réseaux pour communiquer et prospecter. Mise en place d'une stratégie de communication.

## Pré requis

Connaissance de la micro-informatique et d'Internet.

## Méthodes pédagogiques

Ce module s'articule autour de trois axes principaux :

**Théorie** : définition et typologie des réseaux sociaux, histoire et potentiel des réseaux sociaux, usages et impacts professionnels.

**Découverte** : visite de certains sites clés et approfondissement de leur environnement.

**Cas pratiques** : Facebook, Twitter, Viadeo → connaissance, fonctionnalité, exercices pratiques.

## Programme

### **Du réseau traditionnel et limité aux réseaux sociaux illimités pour tous !**

Le réseau : oui mais sous quelle forme : réseau personnel, réseau professionnel et réseau virtuel.

Comment les exploiter ?

A quoi servent-ils ?

A qui s'adressent-ils ?

Comment réussir à les identifier ?

*Chaque participant prendra le temps d'analyser la pertinence de ces réseaux virtuels.*

### **Les principales dimensions du web 2.0**

Les réseaux en chiffres

Le web 2.0 et son potentiel à exploiter

### **L'analyse des réseaux sociaux en ligne**

Etude de leur notoriété

Focus sur Twitter, Facebook, Viadeo

### **Apprendre à les exploiter au mieux pour développer sa prospection commerciale**

Mise en place d'un profil PRO

La bonne utilisation des pages

Utilisation des outils de diffusion

Stratégie de communication

*Réfléchir à leur mise en place dans le cadre de son activité*

### **Savoir gérer son identité**

Limites et risques des réseaux sociaux, notamment sur la mise en ligne d'informations et de documentations personnels, le degré de visibilité, la possibilité de pouvoir les faire disparaître.

*Réflexion : s'imposer une analyse et une méthodologie.*