



Réseaux sociaux Niv 1

Optimiser votre présence sur les réseaux sociaux :

Public visé :

Responsables d'exploitations et salariés :

Chefs d'entreprise, Community managers, Responsables marketing Responsables de communication.

Objectifs :

Et si on se servait de Facebook, Instagram, Twitter ... comme boutique en ligne ?

A ce jour, plus d'une personne sur cinq sont influencées par ces canaux dans leur planification de vacances, les réseaux sociaux deviennent d'importantes ressources de commercialisation.

Après avoir défini la stratégie de l'entreprise dans sa commercialisation, ce stage permettra de créer, d'alimenter, de rentrer en interaction avec vos prospects sur les réseaux sociaux afin de les fidéliser et de maximiser les réservations en direct.

Les stagiaires seront gérer correctement les préférences et paramètres de chaque fiche, créer des publications commerciales et en analyser les retombées.

Prenez le contrôle et servez-vous de ces canaux pour capter et transformer vos prospects en clients!

Déroulement du Stage :

Jour 1 : Matinée - Théorie | Après-midi - Théorie et pratique

Horaire : 9h 12h et 13h 17h



Formateur : Loukas Stoltz



Issu du produit hôtelier, Loukas est un jeune formateur passionné et dynamique qui met en œuvre ses connaissances au service des entreprises.

Tout au long de sa formation, il a l'occasion de travailler dans de la restauration collective, dans la cuisine d'une grande table du monde, dans l'ouverture d'une boutique Hôtel 4* à Paris, avant de se spécialiser dans le numérique et la e-commercialisation.

Son stage d'année de Master, encadré par Thomas Yung, le conforte et lui apporte les analyses, la méthodologie et les outils indispensables au numérique, il se fait par la suite débaucher par une grande agence digitale dans le Jura en tant que formateur ou il passe 1 an à former près de 150 stagiaires à travers la France.

Il se met à son compte en novembre 2016 où il accompagne une agence familiale Parisienne importante (portefeuille d' 1/3 des hôtels Parisiens), dans la qualité et l'innovation du SEO et SEA des sites internet.

Pédagogie :

Formations travaillées et personnalisées en amont, je saurai vous mettre à l'aise, tout au long de nos échanges.

Les formations sont participatives, chaque stagiaire a la possibilité de prendre la main à n'importe quel moment de la journée.

Des exercices pratiques seront appliqués et vous prendrez souvent la main.

Tous les niveaux sont admis, je m'adapte en fonction de vos facilités et capacités de compréhension pour vous accompagner vers l'objectif de la formation, tout en prenant en compte vos attentes.

Références :

- École Hôtelière Guillaume Tirel
- Licence Nouvelles Technologies Marne La Vallée
- 1ère année de MASTER E-Tourisme ESTHUA - Angers
- Finaliste Cuisine Concours Raymond Vaudard (Académie Culinaire de France)
- Formateur Agence MOF (Meilleurs Ouvriers de France) - 1 an
- Formateur CCI Île de France - Seine & Marne - 6 mois
- Intervenant Journée de L'Hôte 2019 - Eviivo
- Intervenant Salon CHR Nantes éditions 2018 & 2019
- Google Digital Active | Pour les Pros with Google - Google Partner
- Google Ads



Modalités :

- Lieu : France Inter&intra-Entreprise à Distance - à Définir
- Participant(s) : de 1 à 10 participants
- Durée de la formation : 1 journée
- Prix : à Définir
- Prise en Charge : Financement éligible par OPCO (Fafih, Fagit, AGGEFOS,...)
- Matériel : Téléphone portable d'entreprise, Ordinateur Portable, wifi, vidéoprojecteur (peut être apporté par le formateur),
- Prérequis : Nous adaptons nos formations et notre champ lexical en fonction de vos connaissances et de vos outils.



Programme de Formation Réseaux Sociaux Niv.1

Introduction :

*Les données des Réseaux sociaux dans le monde
Les données dans le Tourisme*

1° DÉFINITION STRATÉGIQUE :

Sur quels réseaux se positionner ?

2° CONFIGURATION DES COMPTES, PROFILES ET PAGES

*Différencier Profil et Page
Gérer les notifications
Maîtriser les paramètres de confidentialité*

3° LES PUBLICATIONS :

*Le texte, Le lien, L'image, La vidéo 4 médias pour se démarquer.
Quelques mots sur les algorithmes.*

4° HUMANISER, ÉCHANGER, GÉRER LA COMMUNAUTÉ

*Répondre aux avis, aux commentaires et aux messages.
Gérer les utilisateurs indésirables.*

5° MIS EN PLACE D'UNE VEILLE TECHNOLOGIQUE

*Google Trends
Talkwalker
Alerts Sources liées au Référencement et à l'hôtellerie*

6° COMMUNIQUER EN INTERNE

Information sur la communication et création de supports

Conclusion : Ce premier module, idéal pour les novices sert à apporter les prérequis d'utilisation des réseaux sociaux. Cela sert notamment à mieux se positionner sur le marché numérique (internet), à garder une meilleure image pour un meilleur contrôle de sa notoriété. les réseaux sociaux contribuent au Cross-Canal de commercialisation, c'est une vitrine en ligne supplémentaire qu'il est primordial de savoir représenter.



Le formateur reste en support après la formation pour toutes éventuelles questions du stagiaire.

Des documents supports seront mis à disposition à l'issue du stage.



Signature :

Stoltz Loukas
LOUKAS-STOLTZ.FR
CONSULTANT SEO-SEA-SEA
4 RUE DES POINTES 77100 THORIGNY
06.60.78.05.98
SIRET:823740310 00011