



Réseaux Sociaux

ESIC

Conseil et Formation

tel : 01 53 90 15 20 / Mail : esic@esic-online.com

PARIS - ROUEN - REIMS



tel : 01 53 90 15 20
esic@esic-online.com



Gardez une longueur d'avance



Le groupe ESIC, est un **ORGANISME DE FORMATION**, créé en 1994, spécialisé en Ingénierie et dans la mesure du Retour sur Investissement des projets de formation et d'accompagnement.

Le groupe ESIC a conçu et réalisé un ensemble de **modalités d'intervention** (atelier, coaching individuel, aide à la résolution de problèmes, formation ouverte et à distance ...) destinées à augmenter significativement la qualité et le ROI de nos interventions.

Ses consultants formateurs feront bénéficier les stagiaires, non seulement de leurs **compétences techniques et pédagogiques**, mais aussi de leurs **compétences métier et projet**.

Le groupe ESIC est un **partenaire de proximité** qui privilégie la connaissance de ses clients, de leur Système d'Information et de la performance qu'il peut leur apporter.

3 centres pour rester proche de vous

Paris - Rouen - Reims

Informatique - Management

Gestion

Multimédia

Services à la personne

Inter-entreprises

Intra-entreprises

Sur Mesure

A distance - E-learning

Plus de 600 formations

disponibles.

Nos experts interviennent sur

tout le territoire français

Les consultants ESIC disposent des **certifications éditeurs les plus récentes**. Nous définissons pour chaque consultant un projet de certification que nous entretenons dans le temps et qui nous permet d'avoir une vision transversale de l'offre du marché. ESIC marie certifications individuelles et certifications d'entreprises garantes de la pérennité de la société.

Vos stagiaires profiteront des compétences techniques et pédagogiques de nos formateurs. Ces derniers partagent **leur temps entre formation et action sur le terrain**. Nos intervenants sont des chefs de projet et consultants experts, ayant de solides aptitudes pédagogiques.

Positionnés sur le marché de la formation à forte valeur ajoutée, les consultants ESIC vous apportent une expertise de terrain impliquée et pragmatique.

Le centre ESIC est reconnu ISO 9001.

Pour tous vos projets

tel : 01 53 90 15 20

esic@esic-online.com

<http://www.esic-online.com>



Gardez une longueur d'avance

FORMULE « DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES »

ESIC propose et met en œuvre des solutions de formation et d'accompagnement, permettant à vos stagiaires d'être à la fois autonome sur les concepts et la théorie d'une part, et d'être opérationnel d'autre part, par la prise en compte des contextes (niveau, problématiques, objectifs ...) de vos collaborateurs.

Etude et cadrage de besoins

Nous préconisons cette phase de cadrage de besoins dont l'objectif est de permettre au consultant de rencontrer le responsable formation ou le chef de projet.

Positionnement et Bilan de compétence

Le consultant pourra évaluer les stagiaires sur poste de travail, en groupe ou à distance.

Formation

Le programme de formation est élaboré suite à la mesure de l'écart entre la matrice des compétences (niveau à atteindre) et les bilans de compétences individuels (niveau de départ).

Aide au démarrage, validation des compétences

Cette phase, indispensable pour clôturer le projet de formation et d'accompagnement, a pour objectifs de :

- Répondre aux questions encore en suspens des anciens stagiaires
- Permettre une analyse critique, par le consultant, des travaux réalisés
- Accompagner les anciens stagiaires dans la mise en route de leur projet

Votre société bénéficiera d'une amélioration de la productivité et des performances de vos collaborateurs.

Le processus de formation ne se limite pas à l'acte de formation.

C'est pourquoi ESIC met à disposition de ses clients des outils éprouvés de gestion de compétences.

Nos outils couvrent tout le processus de formation de l'analyse des besoins au suivi de l'implantation des compétences dans l'entreprise.

Vous ne souhaitez pas mettre en œuvre une démarche de Développement des Compétences ...

ESIC maintient cependant une ingénierie de formation, plus souple, mais garantissant aux stagiaires une formation répondant à leurs besoins.

Positionnement

L'évaluation du stagiaire est réalisée grâce à 3 outils :

- un questionnaire fonctionnel et métier (possibilité de renseigner via un extranet : nous consulter).
- un fichier informatique représentatif
- un échange téléphonique ou par mail, si nécessaire

Formation

Les stagiaires bénéficieront d'une approche pédagogique complète, dont le but est essentiellement opérationnel.

Pour cela, la théorie et les travaux pratiques seront privilégiés. Le traitement des problématiques de l'entreprise sera évoqué.

Le contenu et la durée seront adaptés et organisés de manière à assurer une acquisition progressive et validée au fur et à mesure. Les stagiaires seront invités à travailler leur apprentissage entre les sessions de formation.

Approches en intra, par atelier à thème, sur coaching individuel, à distance ...

Assistance à distance

Le formateur reste disponible, par téléphone ou par mail, pour répondre aux questions de ces anciens stagiaires.

FORMULE « FORMATION »



tel : 01 53 90 15 20
esic@esic-online.com



Gardez une longueur d'avance

Intra-entreprise

Une de nos formations inter-entreprises a retenu votre attention.

Pendant, vous souhaitez bénéficier d'outils pédagogiques personnalisés (cas pratiques, quiz, QCM, mises en situation, exercices en sous-groupes...)

Contactez-nous pour adapter à votre contexte, le programme de formation inter-entreprises sélectionné.

Sur-mesure

Le pôle formation sur-mesure d'ESIC met en œuvre tous les moyens nécessaires pour répondre parfaitement à vos besoins de formation intra-entreprise.

Ainsi, nos experts possèdent une connaissance pointue de l'entreprise et de ses problématiques « terrain » et sont dotés d'une solide expérience du métier de consultant, tant en ingénierie de formation qu'en animation de groupes.

Les solutions que nous vous proposons prennent en compte votre culture d'entreprise, votre contexte, vos problématiques opérationnelles, pédagogiques, ou d'équipes... Vous avez ainsi l'assurance d'une réponse parfaitement ajustée à vos besoins.

Vos besoins en formation sont spécifiques et nécessitent une approche sur-mesure.

Nous sommes à votre écoute pour bâtir avec vous une réponse entièrement personnalisée, qui tient compte de votre culture d'entreprise, votre contexte, votre organisation, vos équipes. Nous vous accompagnons de la définition de votre besoin jusqu'au suivi de votre formation.

Des réponses à tous vos projets

Inter-entreprises

Vous avez identifié, dans notre catalogue inter-entreprises, une formation qui correspond parfaitement à vos attentes et à celles de vos collaborateurs.

Les objectifs, le contenu, les outils pédagogiques et la durée de cette formation vous conviennent parfaitement : contactez-nous pour la mettre en place dans votre structure, sans aucune modification.

Sans frais d'ingénierie supplémentaires, vous bénéficierez d'une formation ESIC, au contenu et à la pédagogie éprouvés, animée par un(e) consultant(e) expert.

E-learning

Grâce à ESIC vous pouvez vous former à tout moment et à votre propre rythme. C'est nous qui venons à vous, tout se passe comme si vous aviez un formateur à domicile ! Votre formation en ligne, sur internet, par téléphone et mail vous permet de travailler en parfaite coordination avec notre centre. Notre catalogue vous propose une offre grandissante chaque mois de formations, modules à la carte et modules DIF pour développer vos savoir-faire dans les domaines des langues, de la communication, de l'infographie et de la bureautique.



Gardez une longueur d'avance

Catalogue des formations Réseaux Sociaux

E230 Créer et animer une communauté	Page 6
E231 Créer et animer une communauté en BtoB	Page 6
E232 Définir et optimiser une stratégie de présence sur les réseaux	Page 6
E233 Déployer un réseau social d'entreprise	Page 7
E234 Devenir community manager	Page 7
E235 Écrire sur les réseaux sociaux	Page 7
E236 Maîtriser sa réputation en ligne	Page 8
E237 Marketing des jeunes	Page 8
E238 Réseaux sociaux : atelier découverte	Page 8
E239 Social Media Optimization (SMO)	Page 9
E240 Social shopping	Page 9
E241 Utiliser les nouveaux leviers d'influence sur Internet	Page 9



Gardez une longueur d'avance



2 jours

Créer et animer une communauté

Le Web 2.0 a donné le pouvoir à l'internaute, puis aux internautes, dans la diffusion et le contrôle de l'information. Grâce aux outils et services mis à sa disposition, l'internaute et les communautés prennent la parole et prennent position, perturbant les messages descendant émis par les marques et générant des dynamiques fortes et très difficilement contrôlables, entre autre grâce au phénomène de bouche à oreille.

Cette nouvelle logique présente autant d'opportunités que de risques pour les marques. Dans tous les cas, elle modifie le marketing online imposant de nouvelles règles et pose la question de la stratégie des marques face aux communautés. Faut-il se créer sa communauté ou plutôt profiter des communautés existantes ? Comment animer et fidéliser sa communauté ? Comment profiter du formidable potentiel démultiplicateur que représentent les communautés ? Comment générer du bouche à oreille ?... Autant de questions soulevées auxquelles cette formation apporte une réponse.

2 jours

Créer et animer une communauté en BtoB

Quelles sont les nouvelles stratégies et tactiques de communication sur les réseaux sociaux professionnels ? Comment sont organisés ces réseaux ? Quelles sont les communautés B to B sur Internet ? Comment les identifier et entrer en contact avec elles ? Comment fédérer soi-même une communauté de professionnels et bien l'animer ? Quels sont les codes et usages à respecter pour bien s'adresser à des communautés métiers ? Comment gérer sa réputation de marque sur Internet ? Quelle stratégie d'influence est-il possible de mener, quelles sont les règles à suivre ? Comment anticiper une rumeur ou une crise ? C'est à ces questions que cette formation répond, pour vous permettre de mieux piloter vos stratégies marketing et communication sur Internet.

2 jours

Définir et optimiser une stratégie de présence sur les réseaux

Ces deux jours de formation vous donnent une vision précise de l'écosystème des réseaux sociaux. Elle guide les participants dans la définition de leur stratégie de présence au regard des objectifs fixés : visibilité, réputation, fidélisations, développement commercial... et de ses moyens.



Gardez une longueur d'avance



1 jour

Déployer un réseau social d'entreprise

L'usage des réseaux sociaux explose dans l'Internet grand public. Dans ces conditions, comment ne pas suivre cette vague et mettre en place un réseau social au sein de son entreprise ? Les plus sceptiques y voient un outil de divertissement qui n'amène pas de plus-value. Les plus enthousiastes pensent que c'est le tremplin qui mène vers l'entreprise 2.0. Une entreprise plus innovante, désirable, performante et rentable.

Après une série d'essais sur le web pour leurs clients, fans ou cibles marketing, nombre d'entreprises ont débuté en 2008 et 2009 des projets de réseau social interne. Comment mettre en place puis animer un réseau social ? Quelles nouveautés apporte-t-il ? Quels sont les leviers à activer ? Quels sont les outils disponibles ?

2 jours

Devenir Community Manager

Cette formation e-marketing de deux jours s'adresse à tous ceux qui souhaitent, dans le cadre d'une évolution professionnelle, acquérir les fondamentaux théoriques et pratiques pour devenir community manager. Elle fournit l'état de l'art et les savoir-faire fondamentaux de cette fonction. Très concrète et accessible, elle vise à accélérer l'intégration des collaborateurs et leur permettre d'être rapidement efficaces dans leurs nouvelles responsabilités.

Un soin tout particulier est porté à la bonne appropriation des connaissances. De nombreux exercices, cas pratiques et mises en situation sont proposés tout au long de la formation.

Après ces deux jours, les participants auront une connaissance précise du métier de community manager, des outils et techniques spécifiques pour assurer l'animation, la gestion et le suivi d'une communauté en ligne. Ils auront également une vision claire des enjeux et des différentes approches possibles pour s'engager de manière éclairée dans leurs nouvelles missions.

1 jour

Écrire sur les réseaux sociaux

Au sein des réseaux sociaux, certains messages ont de l'impact, d'autres moins. Comment être à la fois spontané et mesuré ? Inventif et pertinent ? Productif et qualitatif ? Facebook, Twitter, LinkedIn, Viadeo... Quelles sont les différences de style à adopter ?

Quelles possibilités rédactionnelles sont offertes par les réseaux sociaux (formats, multimédia...) ? Quelles sont les méthodes pour doper sa créativité et écrire rapidement et sans peine ? Quels processus mettre en place pour créer une synergie facile entre réseaux ? Comment mesurer l'impact de ses écrits sur les réseaux sociaux ?

Cette formation répond à toutes ces questions et présente un ensemble de règles et outils pour produire des textes et contenus à haute valeur ajoutée. Elle inclut des exercices et de très nombreux cas pratiques et analyses.



Gardez une longueur d'avance



2 jours

Maîtriser sa réputation en ligne

Avec le développement des réseaux sociaux et des applications mobiles, le consommateur, le citoyen, le collaborateur a de nombreuses possibilités de s'exprimer. Les internautes agissent directement sur l'image des marques et des entreprises sur leur e-réputation. Il est donc nécessaire de surveiller qu'un «bad buzz» ne se développe pas, de le maîtriser le cas échéant.

Cette formation très opérationnelle délivre des outils pratiques et des méthodologies pour mesurer la réputation d'une marque ou d'une entreprise sur le net sur les sites participatifs, les blogs, les forums et de plus en plus sur les réseaux sociaux.

La formation fournit les clés pour construire un diagnostic de sa e-réputation, au travers notamment de la mise en place d'une veille active et continue. Cette formation accompagne aussi dans la mise en place d'actions pertinentes pour développer l'engagement entre la marque et ses clients : quand et comment peut-on intervenir face à une prise de parole de consommateurs ? Quels sont les meilleures pratiques pour engager la conversation avec les internautes ?

1 jour

Marketing des jeunes

Les «digital natives» adoptent naturellement les nouveautés d'un monde numérique qu'ils font et refont à la vitesse du clic ou du SMS. Entre réseaux sociaux et jeux en ligne, mobilité et téléchargement, ils sont une cible complexe à cerner par les annonceurs.

Faire une page Facebook et ouvrir un compte Twitter ne suffit pas, il faut une intégration plus complète des réseaux dans la démarche des annonceurs et respecter les codes émergents. Cela peut être un accélérateur de perception de votre marque, mais suppose parfois de faire évoluer la culture interne.

Quels réseaux utiliser et comment ? Quel type d'opération, à quel coût ? Comment mesurer les retours ? Cette formation décrypte les usages d'Internet chez les jeunes et passe en revue les moyens à mettre en œuvre pour créer des services qui fédèrent ces populations.

1 jour

Réseaux sociaux : Atelier Découverte

Cet atelier permet de découvrir l'univers du Web social, de comprendre le fonctionnement et de prendre en main les principaux réseaux sociaux et d'en maîtriser le vocabulaire de base, au travers de mises en pratiques et d'exemples de dispositifs innovants (campagnes, outils relationnels...).



Gardez une longueur d'avance



1 jour

Social Media Optimizing (SMO)

Si l'intégration des médias sociaux dans la stratégie de communication des entreprises françaises est encore un phénomène récent, de nombreux signaux tels que l'augmentation de l'usage des réseaux sociaux et l'accroissement des budgets dédiés aux médias sociaux, montrent que ce phénomène ne peut que s'accélérer.

Sachant que les principaux moteurs de recherche intègrent désormais des informations liées à la présence sur les réseaux sociaux dans leurs algorithmes, optimiser sa présence sur ces nouveaux médias devient un enjeu stratégique pour l'image, l'e-réputation des marques mais aussi pour leur référencement et le développement de leur activité.

1 jour

Social Shopping

L'un des phénomènes majeurs de l'année 2011 sera sans aucun doute la montée en puissance des applications marchandes sur les réseaux sociaux. Déjà baptisé Social Shopping, ce nouveau phénomène bénéficie de la montée en puissance spectaculaire de Facebook, de l'explosion des mobiles et de la géolocalisation.

D'ores et déjà de nombreuses marques ont investi ce champ de promotion nouveau tant pour la vente en ligne que pour générer du trafic en magasin. Nous vous proposons une journée pour faire le tour de cette nouvelle tendance... Des nouvelles applications à suivre (facebook places, facebook deals, etc.) aux opérations les plus marquantes.

1 jour

Utiliser les nouveaux leviers d'influence sur Internet

En quelques années le Web que nous commençons à appréhender est devenu social. En facilitant la prise de parole de l'individu, la relation de la marque avec ses publics (salariés, institutions, consommateurs, journalistes) a complètement changé.

De nouveaux jeux d'influence se mettent en place et il est plus que nécessaire pour les marques de trouver les alliés pertinents et de parler avec justesse dans ce nouveau contexte. Au sein de cette formation, nous envisagerons le fonctionnement du Web social et de ses outils en décryptant principalement les nouvelles manières de communiquer, en particulier sur le marketing d'influence.

La question du retour sur investissement, tellement nécessaire à tout professionnel de la communication et du marketing, ne sera pas en reste par ailleurs.



esic

Ecole Supérieure d'Informatique et de Commerce

Réseaux Sociaux

Ref	Formation	Durée	janv-12	févr-12	mars-12	avr-12	mai-12	juin-12	juil-12	août-12	sept-12	oct-12	nov-12	déc-12
E230	Créer et animer une communauté	2		1			14				3			
E231	Créer et animer une communauté en	2		6			10				5			
E232	Définir et optimiser une stratégie de présence sur les réseaux	2		13			21				10			
E233	Déployer un réseau social	1		20			23				12			
E234	Devenir community manager	2		23			29				17			
E235	Écrire sur les réseaux sociaux	1		10			3				19			
E236	Maîtriser sa réputation en ligne	2		27			30					1		
E237	Marketing des jeunes	1			5			4				4		
E238	Réseaux sociaux : atelier découverte	1			12			6				8		
E239	Social Media Optimization (SMO)	1			19			11				11		
E240	Social shopping	1			26			13				15		
E241	Utiliser les nouveaux leviers d'influence sur Internet	1			29			18				18		

ESIC

Conseil et Formation

tel : 01 53 90 15 20 / Mail : esic@esic-online.com

PARIS - ROUEN - REIMS