CrossRoads
by SP SEARCH

PROGRAMME DÉTAILLÉ FORMATION EN DISTANCIEL

"INSTAGRAM COMMERÇANTS ET TPE"

PROGRAMME INSTAGRAM EN VISIO

PRÉREQUIS

Le suivi de cette formation nécessite de disposer soit d'un ordinateur soit d'une tablette soit d'un smartphone.

Une adresse mail et une connexion Internet sont requises (pas besoin de matériel ou de logiciel spécifique) d'un débit minimum de 512 kb/ seconde. Nous recommandons de privilégier le navigateur Chrome.

Pour le suivi des classes virtuelles, le téléchargement gratuit de l'application ZOOM est requis pour accéder aux séances en visio (compatible avec Linux, Windows et macOS).

Il est nécessaire de maîtriser les bases de la navigation sur Internet et avoir préalablement créé un compte Instagram. Un tutoriel pourra être adressé en préalable de la formation.

DURÉE

- 10h30 de formation par séance de 2 heures.

TARIF

- 300 € TTC par personne pour une session de 6 à 8 apprenants maximum.
- 1 400 € TTC pour une session individuelle.

CONTACTS

- Mail : contact@cross-roads.io
- Téléphone : 01 78 52 53 77

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Programme destiné aux acteurs en B to C – niveau « débutant » leur permettant de capter des visiteurs au sein de la communauté du réseau social Instagram pour les convertir en prospects, en clients et promouvoir la solution « Click & collect » sur leur activité commerciale.

À l'issue de ce parcours, les apprenants acquièrent :

- Une méthodologie marketing digital concrète et applicable rapidement.
- Une stratégie de développement commercial et de création de contenus.
- Une maitrise de l'utilisation d'Instagram et des outils tiers (monitoring de la rentabilité) pour développer les ventes via le « Click & Collect.

PROGRAMME DÉTAILLÉ FORMATION EN DISTANCIEL

"INSTAGRAM COMMERÇANTS ET TPE"

MODULE 1 – LE FONCTIONNEMENT D'INSTAGRAM

➔ **Objectifs**

- ❋ Découvrir les 9 principales fonctionnalités d'Instagram.
- ▶ Activités pédagogiques interactives et participatives.

MODULE 2 – STRATEGIE ÉDITORIALE

➔ **Objectifs**

- ❋ Décrire précisément sa cible, identifier les mots-clés de son activité, identifier des contenus pertinents en lien avec son cœur de cible.
- ▶ Activités pédagogiques interactives et participatives.

MODULE 3 – PRÉSENTATION DE SON ACTIVITÉ DANS UN ENVIRONNEMENT DIGITAL

➔ **Objectifs**

- ❋ Rédiger une « bio », une description accrocheuse de la marque, avec la mise en avant du service « Click & collect » et des avantages pour le client.
- ▶ Activités pédagogiques interactives et participatives.

MODULE 4 – EXPOSITION ET VISIBILITÉ

➔ **Objectifs**

- ❋ S'approprier le fonctionnement de l'algorithme Instagram pour augmenter son audience et créer de l'engagement.
- ▶ Activités pédagogiques interactives et participatives.

MODULE 5 – LES DIFFÉRENTS FORMATS POUR DÉVELOPPER SON AUDIENCE

➔ **Objectifs**

- ❋ Exploiter l'ensemble des formats proposés par Instagram qui favorisent les interactions avec la cible ou de nouvelles audiences :
  - Les publications : texte, hashtag, mentions, visuels…
  - Les story : sticker, story à la une, sondage, vidéo…
  - Les Reels : courtes vidéos avec outils de création.
- ▶ Activités pédagogiques interactives et participatives.

MODULE 6 –PROMOTION DE SON POINT DE VENTES AVEC LE « CLICK & COLLECT »

➔ **Objectifs**

- ❋ Intégrer ce service fidélisant dans ses publications, ses « story » et ses « reels » et mettre en avant les bénéfices clients.
- ▶ Activités pédagogiques interactives et participatives.

PROGRAMME DÉTAILLÉ
FORMATION EN DISTANCIEL

"INSTAGRAM COMMERÇANTS ET TPE"

MODULE 7 – INTERACTIONS AVEC SA COMMUNAUTÉ

➔ **Objectifs**

- ❋ Assimiler les actions possibles : s'appuyer sur le contenu des utilisateurs, les commentaires, les réactions, ...).
- ▶ Activités pédagogiques interactives et participatives.

MODULE 8 – ÉVALUATION DES PERFORMANCES DE SES ACTIONS

➔ **Objectifs**

- ❋ Optimiser son temps avec des outils tiers, mettre en place un calendrier éditorial, programmer des publications, suivre sa performance et interpréter les statistiques de son activité.
- ▶ Activités pédagogiques interactives et participatives.

PROGRAMME DÉTAILLÉ
FORMATION EN DISTANCIEL

"INSTAGRAM COMMERÇANTS ET TPE"

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

MODALITES ET DELAI D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

- Visioconférence via l'outil Zoom pour les modules synchrones.
- Formation d'une durée de 10H30, par séance de 2 heures et répartie sur 2 semaines.
- Les exercices sont adaptés en fonction de l'avancement de chaque candidat.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCOMPAGNEMENT OU D'ASSISTANCE TECHNIQUE STAGIAIRE

- Échanges et accompagnement réalisés par mail et / ou téléphone.
- Assistance synchrone.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET D'ENCADREMENT

- Pédagogie basée sur la ludo-pédagogie (méthode de formation professionnelle consistant à sortir les participants de leur contexte de travail pour leur faire prendre conscience, par le jeu, de telle ou telle notion) : pratiques basées sur activités ludiques.
- Approche pragmatique & opérationnelle : sessions synchrones avec travaux en groupe, tableaux blancs, interactions sur écran.
- Mises en pratique tout au long de la formation pour pouvoir pratiquer dans des conditions réelles en toute sécurité.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE CERTIFICATION

- Évaluation :
  - Un questionnaire d'évaluation en ligne est proposé en fin de formation.
- Accompagnement :
  - Un suivi personnalisé est proposé à partir des résultats du questionnaire (effectué en fin de formation) : envoi de la correction du questionnaire et partage d'un plan d'actions basé sur les axes d'amélioration identifiés.

MOYENS TECHNIQUES

- Classe virtuelle en visioconférence via l'outil Zoom.

ACCESSIBILITÉ DE NOS PROGRAMMES DE FORMATION

Nous portons une écoute particulière et un regard bienveillant aux demandes de formation venant de personnes porteuses d'un handicap. Afin de répondre à vos questions et vous renseigner sur notre dispositif de formation, n'hésitez-pas à formuler votre demande à contact@cross-roads.io

Une réponse vous sera adressée dans un délai maximum de 72h.