



# CATALOGUE DES FORMATIONS



La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante :  
**ACTIONS DE FORMATION**

Certificat N° ATA 793 2022

# FORMATION BONNES PRATIQUES DES RÉSEAUX SOCIAUX Facebook & LinkedIn

FORMATION  
ACCESSIBLE



*Connaître les bases de l'utilisation professionnelle des réseaux Facebook et LinkedIn*

## Intégrer la gestion des réseaux sociaux de son entreprise ? Déléguer cette mission à un prestataire externe ?

Ces questions sont récurrentes au sein des entreprises. Afin d'accompagner au mieux votre développement, nous proposons une formation permettant d'acquérir les bases de la gestion des réseaux sociaux de votre entreprise. Cela vous laisse ainsi la possibilité d'investir efficacement certaines plateformes ou de déléguer cette mission à un prestataire externe mais en maîtrisant le vocabulaire et les actions qui seront menées.

## Des clients satisfaits !

### Des résultats rapides

Suite à cette session de formation et à notre accompagnement dans la gestion des réseaux sociaux de nos clients, nous constatons une augmentation de 17,5 %\* du nombre de followers, toutes plateformes confondues, le premier mois suivant la formation !

### Un suivi qualitatif

78 % de nos clients formés ont pris le temps de nous retourner les questionnaires à froid pour connaître leur niveau de satisfaction suite à la mise en place des actions apprises lors de leur formation. Sur ces 78 %\*, 100 %\* s'estime satisfait du suivi de la formatrice !

*« Lorsque nous avons des questions elle nous répond dès que possible pour que nous puissions avancer »*

**Manon**

*« Nous avons mis en place un calendrier éditorial de publication stratégique qui me permet d'anticiper et d'établir mes cibles »*

**Pascal**

\*Indicateur d'augmentation du nombre de followers : Constat du nombre de followers la veille de la formation sur les plateformes concernées par la formation (x) puis du nombre de followers sur ces mêmes plateformes 1 mois après (y) :  $(y-x)/x*100$

Indicateur retours des questionnaires :  $\text{retours}/\text{envoyés}*100$

Indicateur taux de satisfaction : réponses à la question « Êtes-vous satisfait(e) du suivi de votre formatrice/teur ? » du document « QUALIOPi - Questionnaire a froid - reseaux sociaux ». 1 à 2 = 25% de satisfaction / 3 = 50% de satisfaction / 4 à 5 = 100% de satisfaction

# FORMATION BONNES PRATIQUES DES RÉSEAUX SOCIAUX

## Facebook & LinkedIn

FORMATION  
ACCESSIBLE



*Connaître les bases de l'utilisation professionnelle des réseaux Facebook et LinkedIn*

### Public :

Professionnels, agences de recrutement, annonceurs...

### Prérequis :

Etre familier de l'environnement informatique et Internet

### Modalités d'accès :

Cette formation est accessible à la demande.

BMV Communication s'engage à réaliser la formation sous un délai de 60 jours

La formation se déroule en présentiel au 245 av. d'Allemagne 82 000 Montauban

### Durée :

2 journées de 7h

### Objectifs :

- Connaître le fonctionnement de Facebook et LinkedIn pour une utilisation professionnelle
- Animer une page entreprise
- Créer des publications en accord avec le discours de l'entreprise
- Analyser les retombées de publications

### Contenu

1) Généralités et découverte des écosystèmes de Facebook et LinkedIn

2) Cas pratiques Facebook :

- Rédaction d'une annonce générale (remerciements, actualités par exemple)
- Rédaction d'une annonce de recrutement

3) Savoir rédiger un planning de publications

4) Savoir analyser les retombées d'une publication

5) Identifier les bonnes et les mauvaises pratiques sur Facebook et LinkedIn. Effectuer une veille concurrentielle.

6) Conserver un discours cohérent avec l'image de l'entreprise sur Facebook et LinkedIn.

### Méthode pédagogique et modalités pédagogiques

Formation synchrone

Evaluation du niveau des participants par questionnaire

Alternance de séquences théoriques et de petits ateliers en groupe ou individuels

Comparaison des résultats en groupe

# DÉROULEMENT

## Jour 1

1. Réponse à un QCM
2. Echange autour des valeurs de l'entreprise et des objectifs à atteindre
3. Découverte de Facebook : analyse des réseaux sociaux des concurrents du secteur d'activité
4. Découverte de Facebook : configuration et rédaction de la page de l'entreprise
5. Rédaction individuelle d'une actualité autour d'un thème défini
6. Comparaison des annonces rédigées : définition des bonnes et mauvaises pratiques
7. Analyse commune d'une publication définie
8. Session sur-mesure selon les besoins clients : stories, annonces sponsorisées, création de visuels...
9. Modalités d'évaluation : 1/ Rédaction commune d'un guide de bonnes pratiques en 10 points personnalisés selon les problématiques évoquées. Contrôle du formateur. 2/ Co-construction d'un calendrier éditorial

## Jour 2

1. Réponse à un QCM
2. Définition en groupe des objectifs de la page
3. Découverte de LinkedIn : analyse des réseaux sociaux des concurrents du secteur d'activité
4. Découverte de LinkedIn : configuration et rédaction de la page de l'entreprise
5. Analyse en groupe de publications sélectionnées
6. Echanges autour de l'acquisition de leads via LinkedIn
7. Session sur-mesure selon les besoins clients : création de visuels, bonnes pratiques de réseautage, sensibilisation des collaborateurs...
8. Modalités d'évaluation : 1/ Rédaction commune d'un guide de bonnes pratiques en 10 points personnalisés selon les problématiques évoquées. Contrôle du formateur. 2/ Co-construction d'un calendrier éditorial

### Formateur :

Marine Moschetto, chef de groupe communication et marketing

### Production:

- Création des pages Facebook et LinkedIn de l'entreprise
- Rédaction de deux fiches de bonnes pratiques en 10 points
- Document récapitulatif de la séance rédigé par les participants et complété par le formateur

### Nombre de participants :

De 2 à 5 personnes

### Budget :

2 jours : 1 350 € HT / Participant

### Organisme et lieu de formation :

BMV Communication – 245 avenue d'Allemagne – 82000 Montauban

# Formation aux techniques d'ouverture, de conclusion & d'instauration d'un climat d'écoute et de participation

FORMATION  
ACCESSIBLE



**Public :** Toute personne ayant à mener des réunions au sein d'une organisation.

**Prérequis :** Aucun

## Objectifs :

Être capable de s'appuyer sur une série de techniques - faciles à mettre en œuvre - pour débiter, conclure et favoriser l'implication de leurs collègues lorsqu'ils animent des formations.

## Contenu

Découverte et expérimentation de 12 techniques

## Modalités d'accès :

Cette formation est accessible à la demande.

BMV Communication s'engage à réaliser la formation sous un délai de 60 jours

La formation se déroule en présentiel au 245 av. d'Allemagne 82 000 Montauban

## Méthode pédagogique

Les participants découvrent et expérimentent une douzaine de techniques et partagent leurs réactions (émotionnelles et rationnelles) au fur et à mesure pour déterminer celles qu'ils pensent pouvoir appliquer / adapter dans le cadre des formations qu'ils animent.

## DÉROULEMENT

### Demi-journée

- 1. Synchronisation de la réflexion.** Un jeu d'adresse qui se joue en binôme permet d'expérimenter la nécessité de séquencer les modes de participation à une discussion collective pour que le débat soit constructif et que le groupe progresse ensemble dans l'identification de solutions. Cette technique s'appuie sur la théorie des 6 chapeaux de la réflexion d'Edward de Bono.
- 2. L'Humeur du moment.** Une technique qui permet à chacun d'exprimer comment il se sent en utilisant une banque d'images.
- 3. FaceClub.** Une technique qui permet aux participants de se présenter en utilisant leur créativité et de révéler ainsi leur personnalité, d'une manière simple et visuelle.
- 4. Le rocher.** Une technique corporelle qui permet au groupe de se souder et de regagner en attention après une pause.
- 5. L'histoire collective.** Une technique qui permet de libérer la parole au sein d'un groupe et qui peut par exemple s'utiliser en introduction d'un partage d'expérience.
- 6. Le feu tricolore.** Une technique qui permet de récolter les feedbacks des participants à l'issue d'une séquence où les connaissances enseignées impacteront leur quotidien opérationnel.
- 7. L'applaudimètre.** Une technique qui permet de valoriser chaque participant du groupe, à utiliser à la jonction d'une séquence où chacun a eu à s'exprimer sur un sujet et d'une séquence où le formateur reprend la main sur la formation d'une manière plus descendante.

- 8. La passe.** Une technique qui permet aux participants d'exprimer de manière très dynamique ce qu'ils attendent de la journée et/ou ce qu'ils ont envie de retenir de la journée passée.
- 9. Les couleurs.** Une technique qui favorise la concentration et l'attention à l'autre, idéale pour amorcer une séquence pédagogique qui nécessitera une attention soutenue.
- 10. La galerie.** Une technique qui permet, à l'issue d'une ou de plusieurs séquences riches en informations, de s'assurer que les participants ont bien intégré certaines notions clés en créant un dialogue entre eux.
- 11. Le tweet.** Une technique qui permet de remobiliser ponctuellement l'attention des participants lorsqu'elle se relâche.
- 12. La carte postale.** Une technique qui permet, pour conclure une formation, d'interroger chaque participant sur les points qu'il veut être certain de ne pas oublier.

### Formateur :

Emmanuel Laybros, Directeur des stratégies

### Évaluation :

- A l'issue de la découverte de chaque technique, les participants sélectionnent l'émotion qu'elle leur a suscité en utilisant la roue des émotions de Robert Plutchik et écrivent leurs commentaires sur la fiche de la technique.
- Une fois les 12 techniques découvertes, les participants expliquent quelles sont les 3 techniques qu'ils se sentent tout à fait en mesure d'utiliser dans leur quotidien et les 3 techniques qu'ils ne se voient pas du tout utiliser. La justification peut relever uniquement d'un registre émotionnel, les participants n'ont donc pas à argumenter leur choix.
- L'animateur propose alors aux participants de réaliser eux-mêmes, chacun, à tour de rôle, une ou deux techniques à l'aide de la fiche de présentation.

### Nombre de participants :

De 4 à 6 personnes

### Budget :

Demi-journée : 500 € HT / Participant

### Organisme et lieu de formation :

BMV Communication – 245 avenue d'Allemagne – 82000 Montauban

## CONTACT

Nos formations vous intéressent ?  
Vous souhaitez des informations complémentaires ?

**Julien Miquel**

Directeur associé

miquel@bmvcom.eu

+33 5 63 92 40 00

## ACCESSIBILITE

Pour toute demande spécifique, merci  
d'adresser votre demande par email  
au référent handicap :  
[refhandicap@bmvcom.eu](mailto:refhandicap@bmvcom.eu)



- Etablissement ERP5 habilité à recevoir du public en situation de handicap
- Une place de parking est dédiée
- L'accessibilité PMR est prévue