

Marketing digital et réseaux sociaux

Objectifs de la formation

Structurer sa stratégie digitale et renforcer sa visibilité sur les réseaux sociaux

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital et construire son plan d'actions
- Utiliser efficacement les réseaux sociaux pour dynamiser votre activité

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Comprendre et appliquer les leviers essentiels du marketing digital pour booster sa visibilité web
- Optimiser vos profils sur les plateformes sociales, publier au moins 2 contenus engageants et interagir avec votre audience afin de développer une communauté solide et attirer de nouveaux clients

PROGRAMME

Marketing digital : 4h

Comprendre les enjeux d'une présence en ligne
Connaître les différents canaux de communication digitaux et tendances actuelles : réseaux sociaux, site internet, Google My Business, emailing...
Définir ses objectifs commerciaux
Choisir les canaux de communication adaptés à son produit et à sa cible clientèle
Élaborer sa stratégie commerciale digitale et son plan d'actions – construire un tableau de bord de suivi d'impact
Travailler sur ses mots-clés et un storytelling

Voir page suivante

Public

Entrepreneurs Tout public et tout secteur d'activité

Prérequis

Pas de prérequis

Modalité et délai d'admission

Entretien préalable obligatoire (présentiel ou distanciel) avec l'un de nos conseillers pour réaliser un diagnostic de votre besoin

Délai entre 15 jours à 3 mois en fonction des disponibilités du client et du formateur

Durée de la formation

11 heures en entretiens individuels avec votre conseiller formateur dédié

Dates et lieux de la formation

Dans nos bureaux sur l'un de nos sites. Date selon calendrier prévisionnel

Tarif

880€ net de taxe

Financeurs

Prise en charge possible par votre OPCO

SUITE

Marketing digital et réseaux sociaux

Réseaux sociaux : 7h

Définir les objectifs commerciaux à atteindre par les réseaux sociaux

Connaître les différents réseaux et sélectionner le / les réseaux sociaux pertinents pour son objectif et sa cible clientèle

Créer un profil complet, professionnel et adapté à sa cible sur les réseaux

Rédiger et publier au moins 2 contenus percutants

Écrire un calendrier de publications

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Méthodes pédagogiques : Apports théoriques, études de cas, mise en situation
- Moyens matériels : Bureau virtuel (BGE Pro), supports pédagogiques, salle de formation équipée

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Élaboration d'un plan d'actions pour promouvoir et faire connaître votre activité



Formateur

Nos conseillers-formateurs sont des intervenants reconnus dans l'accompagnement à la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

BGE Aura est engagé dans une démarche formation des personnes en situation de handicap.

Accessibilité des locaux (bureaux et salles de formation) aux personnes à mobilité réduite. Accueil et accompagnement des personnes en situation de handicap.

Taux de
satisfaction :
nouvelle
formation
2026

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE AURA



04 73 35 12 39



contact@bge-aura.fr



Dernière modification : 10 juillet 2026