

Public :

Toute personne souhaitant renforcer sa relation client via Twitter

Prérequis :

Etre à l'aise avec la navigation web

Disposer d'un compte Twitter pour son activité professionnelle

Objectifs :

Découvrir les principales fonctionnalités de Twitter

Découvrir les facteurs clés de succès sur Twitter pour la relation client

Définir sa stratégie de promotion

Les plus pédagogiques :

Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être.

Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Il est préférable d'apporter son ordinateur personnel.

Groupe de 4 à 8 personnes

Formateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

Validation / Certification :

Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...).

INFORMATION

3h30

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h



200 Euros net

Nantes

- 15 décembre 2020 :
après-midi

Contenu de la formation

Appréhender les enjeux d'une présence sur Twitter

- *Etat des lieux du réseau (chiffres clés)*
- Les avantages/inconvénients de Twitter*
- Formats d'un tweet*
- #hashtags et @mentions*
- Suivre les bons comptes et se rendre visible*

Comprendre ce que je peux et ce que je ne peux pas publier

- Méthodes pour interagir au mieux avec son audience (clients, prospects, fans, abonnés, intéressés, détracteurs)*
- Comprendre la philosophie Twitter pour adapter ses contenus*

Créer des campagnes de promotion et suivre les résultats

- Objectifs de la publicité Twitter*
- Les options de ciblage disponibles pour créer une campagne de promotion*
- Mesurer et analyser les résultats*

Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la qualité de la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.