

ACE | CONCEPT

FICHE PROGRAMME



Présentation des formations

Créée en 2017, Ace Concept est initialement spécialisé dans la formation aux outils et applications disponibles dans les abonnements MICROSOFT 365 (Word, Excel, Outlook, OneDrive, Teams, Sharepoint...) et la mise en conformité RGPD

ACE Concept s'est aujourd'hui entouré de formateurs spécialistes dans leur domaines, pour vous proposer un catalogue de formations étoffé et personnalisable selon vos besoins et objectifs de montées en compétences (performances managériales, internet, réseaux sociaux, techniques de ventes..)

Equipe pédagogique

- Marine GERVASONI : Gérante et formatrice

ACE Concept s'est entouré de formateurs experts dans leur domaine ; eux même gérant de leur propre structure afin de ne jamais perdre de vue les réalités auxquelles sont confrontées les entreprises au quotidien.



Accessibilité

Notre organisme de formation est accessible aux personnes à mobilité réduite ou en situation de handicap, sous réserve d'un entretien préalable.

Signataire de la charte d'engagement "**Développer l'accessibilité de mon offre de formation**", notre organisme s'applique à inclure dans sa démarche d'amélioration continue la prise en compte et surtout la mise en œuvre des solutions d'accessibilité.

La prise en compte du handicap sera proposée de manière individualisée lors d'un entretien avec notre référent handicap.

Nous prenons en compte les demandes particulières lors d'un entretien en amont de la formation afin de répondre au mieux aux besoins spécifiques de chaque apprenant. Si nous ne sommes pas en mesure de répondre à ces besoins d'aménagement, nous orientons les apprenants vers un autre organisme, identifié dans notre **répertoire des partenaires spécifiquement concernés par l'insertion professionnelle des travailleurs handicapés** (AGEFIPH, FIPHFP, MDPH, CAP Emploi, RHF ...).

Coordonnées du Référent handicap :
Marine Gervasoni : 06.52.66.52.89 - m.gervasoni@ace-concept.fr

NOTRE ACCOMPAGNEMENT DE A à Z

SUIVI ADMINISTRATIF ET DELAIS D'ACCES



AVANT L'ENTREE EN FORMATION

PREMIER ENTRETIEN :

- Analyse des besoins
- Définition des objectifs recherchés
- Problématiques
- Détermination des dates de sessions

VALIDATION D'INSCRIPTION :

- Bulletin d'inscription en ligne
- Convention de formation
- CGV
- Fiche Programme



A LA FIN DE LA FORMATION

A LA FIN :

- Tour de table et bilan de la formation
- Remise Attestation de fin de formation
- Remise Questionnaire d'évaluation à chaud

3 MOIS APRES :

- Envoi Questionnaire d'évaluation à froid

1



2

EN FORMATION

A L'ENTRÉE :

- Tour de table, présentations et programme
- Remise Livret d'accueil et RI
- Remise Attestation d'entrée en formation
- Présentation Feuille d'émargement

PENDANT :

- Théorie et pratique
- Diffusion de Power Points
- Evaluations tout au long de la formation
- Exercices pratiques, QCM,

3



Contact service administratif

contact@ace-concept.fr

09.78.80.22.13

Les formations "Visibilité internet"



66

Stagiaires



100%

Taux de
réussite



0%

Taux
d'abandon



100%

Taux
d'assiduité



97%

Taux de
satisfaction

*

Depuis Août 2021



LE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL GRÂCE AUX RESEAUX SOCIAUX

DESCRIPTION

Durée :

28 heures (4 jours)

Tarif / stagiaire - Inter

2100 € HT - 2520 € TTC

Tarif - Intra

Sur devis

Modalités

Présentiel ou distanciel

Pour qui ?

Tout public

Prérequis

Aucun

Matériel

Ordinateur et accès internet

Méthodes pédagogiques

Alternance de Pédagogie positive, participative et expositive

Evaluation

A l'entrée, en cours et en fin de formation (Questionnaires, Quizz, Exercices, etc...)

Travaux à réaliser

Après chaque apport théorique, mise en application de la manipulation par exercices pratiques en formation

Délais d'accès

30 jours minimum entre la demande et l'organisation et l'accord de prise en charge s'il y a lieu

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Mettre en place une stratégie commerciale grâce aux réseaux sociaux
- Analyser cette stratégie

PROGRAMME

Définir les objectifs commerciaux, SMART, à atteindre:

- Définir ses objectifs commerciaux (CA, Marge...)
- Les caractéristiques clients (personae)
- Les ressources mobilisables

Comparer différents réseaux sociaux

- Typologies des utilisateurs,
- Formats de médias possibles
- Objectifs et fonctions principales

Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés

:Décrire le processus de création de compte entreprise dans le respect des normes imposées par les plateformes sélectionnées

Définir un rythme de publication sur les réseaux sociaux choisis

- Logiciels de gestion, analytics et tableaux de bords,
- Planning et rythme de publication

Elaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants

- Publications claires, lisibles, facilement mémorisables et impactantes
- Les détails : accroche, ton employé, signature

Concevoir des vidéos promotionnelles:

- Les facteurs clés de succès
- La technique et les effets à utiliser

Créer et entretenir un lien avec sa communauté

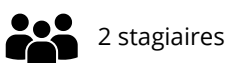
- modération : répondre aux commentaires et messages privés
- boost de communauté

Suivi de la stratégie commerciale de l'activité

- Méthodologie de suivi
- Analyse de la stratégie

Suivre les tendances réseaux sociaux

- Veille sectorielle
- Veille technologique



2 stagiaires



100 % de réussite



94 % de satisfaction