

LES RESEAUX SOCIAUX COMME AIDE À LA VENTE : savoir-faire et faire-savoir

1 jour 7 heures

Programme de formation

V2.03.07.23

Public visé

Personne exerçant une fonction de dirigeant au sein d'une boulangerie artisanale.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap après entretien avec l'organisme de formation.

Pré-requis

Français lu, écrit et parlé.

Prérequis : aucun.

Matériel requis : téléphone avec connexion internet pour réaliser les émargements, questionnaires numériques dans la cadre de notre démarche qualité via l'adresse email du participant.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le participant maîtrisera un socle de connaissances et de compétences concernant la vente avec un outil digital afin d'être capable de :

- Toucher une nouvelle clientèle
- Soigner votre réputation en ligne pour attirer clients et collaborateurs
- Augmenter votre ticket moyen en publiant des animations commerciales
- Lancer vos nouveautés produits en ligne

Description / Contenu

Formation animée par Fabrice COTTEZ - Boulangerie Pas à Pas 100.000 abonnés Instagram (www.boulangerie-pasapas.com)

Accueil

Présentation des participants et points sur leurs attentes de la formation

Autoévaluation avant formation si non réalisée

Présentation du déroulement de la formation

Au programme :

- Vérification de vos différents réseaux sociaux : diagnostic et optimisation de cette vitrine
- Mise en place de la charte graphique (genre de photos, signature de la boutique..)
- Réalisation de photos et de publications type story, reel, post
- relier les comptes Facebook® et Instagram®
- Google Map®
- Travailler les avis clients
- Créer et animer la 'biographie'
- Autres applications utiles pour créer du contenu
- S'inspirer et utiliser les mises en scène qui fonctionnent



- Actions à proscrire en tenant compte des algorithmes

Débriefing et questions sur la formation

Emargements des présences

Autoévaluation post formation

Questionnaires de satisfaction

Modalités pédagogiques

Les moyens pédagogiques utilisées pour la formation sont :

- l'ensemble des outils de travail en salle de manière collective (vidéo-projecteur, paperboard, liste sur demande)

- un livret regroupant l'ensemble des documents théoriques avec zones d'annotations.

L'ensemble des apprentissages est réalisé dans une salle dédiée en alternant :

- des phases d'exposé assurées par le formateur,

- des phases de questions/réponses et de mise en situation afin de créer des moments d'échanges.

- des phases de travail personnel où le stagiaire est invité à développer ses propres outils, accompagné par le formateur.

Moyens et supports pédagogiques

Moyens pédagogiques : démonstratif, heuristique et applicatif.

Supports pédagogiques : livret papier remis au stagiaire avec zones d'annotation.

Modalités d'évaluation et de suivi

Sur le temps de formation, des échanges sont organisés pour permettre au formateur de prendre en compte les remarques, propositions et appréciations des stagiaires sur l'action de formation. L'ensemble des mises en situation pratique lors de la formation permettent un échange sur les obligations et situations vécues en entreprise en fonction des objectifs.

Les moyens mis en place pour déterminer si le participant a acquis les connaissances précisés dans l'objectif sont :

- méthode d'évaluation formative par exercice pratique et mise en situation

- méthode d'évaluation par questions/réponses

- autoévaluation par questionnaire à l'entrée en formation et en fin de formation

- feuilles de présence

- questionnaire de satisfaction.