Réseaux sociaux / Médias sociaux / Community Management

Élaborer une stratégie de social media marketing - Niveau 2

2 jours (14h00) | 4,6/5 | RESOC-C19ERESEAU | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 595 € ht

Formations Digital & Multimédia › Réseaux sociaux et content strategy : faites de votre marque un média › Réseaux sociaux / Médias sociaux / Community Management

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Prendre en main les principaux réseaux sociaux BtoC et BtoB.
- Développer sa présence sur les principaux réseaux sociaux.
- Mesurer l'impact de ses actions social marketing pour optimiser sa performance.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Connaître les fondamentaux du marketing digital.

Avoir suivi la formation niveau 1 : "Intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie marketing" est un plus !

Public concerné

Responsables marketing, digital, communication, social media et community managers.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation

Définir sa stratégie social marketing

- Degré de visibilité, taille de communautés, concurrence... : faire l'état des lieux de sa présence sociale.
- Définir des objectifs SMART pour établir une feuille de route et une stratégie cohérentes.
- Sélectionner des KPIs pour matérialiser ses objectifs.
- Atelier Persona : identifier les besoins de ses clients pour adapter ses contenus.
- Segmenter son audience pour arrêter ses cibles prioritaires.
- Fixer sa stratégie sociale : promesse et ligne éditoriale.
- Calendrier éditorial, dispositif de promotion... : établir un plan d'actions réaliste.
- Allouer les ressources nécessaires pour mener à bien son projet : temps et budget.

Créer des publications performantes pour générer du trafic

- Facebook, YouTube, Twitter, Instagram, LinkedIn, TikTok, Snapchat... : se positionner sur les bons réseaux sociaux.
- Images, URL... : optimiser ses profils sociaux pour un impact positif sur ses leads.
- Adapter la forme de ses messages aux singularités du media social : stories, hashtag, thread, reels, carrousel...
- Adopter les bonnes pratiques pour valoriser ses contenus : partage, images, fréquence...
- Atelier : faire de la curation de contenu pour trouver du contenu à partager.
- Utiliser la publicité sociale ciblée pour promouvoir ses contenus.
- Faire passer à l'action ses prospects : conseils et astuces simples.

Publier du contenu de valeur pour susciter l'engagement

- Assigner un but à chaque publication pour apporter de la valeur à sa cible.
- Posts audio, messageries, live, articles, infographies, vidéos... : offrir un contenu varié pour combler son audience.
- Influence et community management : animer et mobiliser ses communautés.
- Atelier : créer des contenus engageants qui incitent au partage.

Planifier, gérer et analyser ses actions

- Hootsuite, buffer... : utiliser des outils dédiés pour optimiser la gestion de ses publications.
- Atelier : programmer la diffusion automatique de ses publications pour gagner en efficacité.
- Construire un tableau de bord pour suivre ses performances.
- Calculer le ROI de ses actions pour adapter sa stratégie

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d’évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.