



UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR AUGMENTER SES PERFORMANCES RELATIONNELLES

PROGRAMME

Objectifs

- Comprendre la dynamique et la puissance des réseaux sociaux
- Déterminer les réseaux utiles dans le cadre de ses activités
- Maîtriser l'information et les liens sociaux à établir sur ces réseaux
- Utiliser les réseaux pour communiquer et prospecter.

Public concerné

Manager, décideur qui doit mener une stratégie de communication auprès de ses collaborateurs.

Pré-requis

Enregistrer et tourner des podcasts.

Durée : 1 jr(s)

La nouvelle dimension sociale d'Internet

- Les briques de construction du web social.
- La dimension sociale des services en ligne.
- La construction de l'identité numérique.
- Anonymat ou transparence ? La recherche de personnes sur Internet.

Les outils de la collaboration numérique

- Dix exemples d'outils et d'usages collaboratifs et sociaux.
- Frontière sphère privée et sphère publique.
- Gestion de la réputation numérique.
- Small World : étendre ses opportunités de rencontres professionnelles.

Typologie des réseaux sociaux

- Inscription rapide, avatars et listes d'amis.
- Groupes d'affinité.
- Invitations et messagerie.

Gérer son espace personnel ou professionnel

- Le blog personnel ou collectif au centre de la construction du réseau social.
- Créer son profil et gérer ses relations.
- Les clés du référencement et de la visibilité numérique.
- Intégration de services externes dans son espace de publication.

Afficher sa présence

- Multiplier les dispositifs de publication.
- Twitter, Facebook, Viadeo et autres réseaux sociaux.
- Social bookmarking et syndication RSS.
- Mesure d'audience versus réputation.

Stratégie de présence sur les réseaux sociaux

- Concevoir sa stratégie d'intégration des réseaux sociaux.
- Etat des lieux de ses projets (intranet, système d'information, site web).
- Quels dispositifs de communication (interne ou externe) intégrer ?
- Gérer sa présence sur les réseaux sociaux.
- Exemples d'intégration de grandes entreprises.



UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR AUGMENTER SES PERFORMANCES RELATIONNELLES

PROGRAMME

Les réseaux sociaux pour prospecter

Stratégies gagnantes pour développer ses contacts.
Le bon usage de la recommandation ? réciproque.
Pour recevoir, il faut donner.