

## Formation Construisez votre stratégie de conquête commerciale sur Internet et les réseaux sociaux

### INFORMATIONS PRATIQUES



#### Formation individuelle éligible au CPF

Compte Personnel de Formation  
ex DIF et aux normes de qualité  
du CNEFOP : Certification  
VeriSelect Formation  
Professionnelle N° FR035268-1



#### Niveau

Initiation, Avancé, Expert



#### Lieu

Dans l'un de nos 8 centres de  
formation ou dans votre entreprise



#### Date

Selon vos disponibilités



#### Durée

2 journées



#### Taille

8 personnes maximum



#### Frais de formation

1.950 € HT

### CONTEXTE

La formation EXPERT is Me vous permettra de créer votre Blog, de publier des articles Professionnels, d'optimiser vos comptes sur LinkedIn, Viadeo, Twitter, Google +, Facebook professionnel, YouTube, Flickr... de mettre en place des outils de veille professionnelle; au bénéfice de votre conquête commerciale prospects, de votre fidélisation clients et de la communication de vos offres commerciales.

Un dispositif complet dans le cadre d'une stratégie web 2.0 pour dynamiser votre chiffre d'affaires. Aujourd'hui, Facebook, Twitter, Viadeo, LinkedIn, YouTube, Pinterest ou d'autres... sont autant de Réseaux Sociaux sur lesquels les entreprises développent leurs activités. Selon leurs spécificités, ces Réseaux Sociaux ciblent et regroupent des communautés autour de vos offres. C'est une excellente opportunité pour interagir avec les internautes. Une présence active, avec des contenus de qualité (Corporate content) a pour bénéfices de générer du trafic sur vos pages grâce à une stratégie de création et de mise en oeuvre de publication de statuts.

L'utilisation des Réseaux Sociaux permet une écoute active de ce qui se dit spontanément sur votre marque. Ils permettent de suivre les discussions des prospects ou des clients et d'identifier leurs attentes en termes de produits ou services.

- Ils contribuent aussi à accroître la notoriété de votre entreprise par le biais de plusieurs leviers :
- L'augmentation de la portée de vos messages,
- L'engagement créé par vos messages,
- L'influence dont vous jouissez au sein des communautés auxquelles vous appartenez.
- La formation EXPERT is Me aborde l'ensemble de ces points pour vous permettre de les optimiser.

### POUR QUI

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication, du commerce en BtoB et BtoC, des ressources humaines et aux dirigeants ou créateurs d'entreprise.

### LES OBJECTIFS

- Vous accompagner à définir et à créer votre stratégie Web Marketing, de Communication Digitale globale sur les supports Internet, Medias Sociaux et Web 2.0 dans le cadre du développement de votre activité.
- Digitaliser votre conquête commerciale prospects, de votre fidélisation clients et de la communication de vos offres commerciales.
- Maîtriser la visibilité, la stratégie sur Internet et le Web 2.0, la création
- L'administration et la gestion des différents comptes sur les Réseaux Sociaux.
- Alimenter et effectuer l'enrichissement du contenu publié de Corporate Bandung
- Assurer l'animation et la gestion de ces réseaux.
- Se positionner plus efficacement que les marques concurrentes.
- Optimiser le référencement naturel sur les Réseaux Sociaux (SMO), et les Moteurs de Recherches (SEO)
- Créer des systèmes d'information et de veille efficaces.
- Mettre en place des outils de veille pour contrôler l'e-réputation.



« Nous nous appuyons sur des techniques pédagogiques acquises grâce à 10 ans de formations et d'expériences dans nos domaines technologiques avec des outils que nous utilisons au quotidien.

Notre but est de réaliser un réel transfert de compétence avec nos stagiaires et ainsi de leur permettre une mise en œuvre opérationnelle sur leur activité dès la fin de la formation. »

Laurent Rignault - CEO et responsable pédagogique des formations  
de l'Agence EXPERT is Me

## Formation Construisez votre stratégie de conquête commerciale sur Internet et les réseaux sociaux

### INFORMATIONS PRATIQUES



Formation individuelle  
éligible au CPF

Compte Personnel de Formation  
ex DIF et aux normes de qualité  
du CNEFOP : Certification  
VeriSelect Formation  
Professionnelle N° FR035268-1



Niveau

Initiation, Avancé, Expert



Lieu

Dans l'un de nos 8 centres de  
formation ou dans votre entreprise



Date

Selon vos disponibilités



Durée

2 journées



Taille

8 personnes maximum



Frais de formation

1.950 € HT

### PROGRAMME 1/2

#### 1. INTRODUCTION AU WEB 2.0, AUX RÉSEaux SOCIAUX, DÉFINITIONS, CHIFFRES CLÉS

- R(e)volution : du Web 1.0 au Web 2.0
- Vous êtes au centre du Web
- Constat sur les nouveaux usages de social selling
- Les méthodes de conquête et de fidélisation évoluent à la vitesse grand V
- Comprendre les enjeux du Web 2.0, les Réseaux Sociaux

#### 2. DÉFINITION DE SA STRATÉGIE MARKETING ET DE COMMUNICATION DIGITALE ET DE SON PLAN D' ACTIONS DE CONQUÊTE COMMERCIALE PROSPECTS, DE FIDÉLISATION CLIENTS ET DE COMMUNICATION DE VOS OFFRES COMMERCIALES.

#### 3. CRÉATION DE VOTRE BLOG PROFESSIONNEL POUR METTRE EN AVANT VOTRE ACTIVITÉ ET VOS DOMAINES D' EXPERTISE

- La création de votre blog professionnel selon les bonnes pratiques,
- La définition de la stratégie des mots clés pour un meilleur référencement sur
- l'identification de votre marque par les Moteurs de Recherche (SEO) et donc des internautes,
- La définition de l'architecture de votre blog adaptée à votre stratégie de vente,
- La définition et la mise en œuvre de votre plan éditorial de communication professionnelle,
- La maîtrise des consignes de rédaction pour le web et le référencement :
  - Les nouvelles règles de l'algorithme Google Penguin, Panda et Colibri...
  - Importance des liens hypertextes,
  - L'intégration de textes, photos et vidéos :La mise en œuvre de l'animation de votre blog,
- Consignes de rédaction, titre, sous titres, « chapô », accroche, photos et vidéos
- La mise en œuvre de l'animation de votre blog,
- Le contrôle de votre e-réputation,
- Un positionnement plus efficace que les autres concurrents.

#### 4. CRÉATION DES COMPTES SUR :

##### Linkedin

- Introduction
- Mettre en place une stratégie de visibilité professionnelle gagnante
- Création du compte LinkedIn
- Créer ses communautés
- Les groupes
- Maîtriser les recherches ciblées
- Modalités techniques
- Bonnes Pratiques

##### Viadeo

- Introduction
- Mettre en place une stratégie de visibilité professionnelle gagnante
- Création du compte Viadeo
- Créer ses communautés
- Les groupes
- Maîtriser les recherches ciblées
- Modalités techniques
- Bonnes Pratiques

##### Twitter, pour faire de la veille et afficher votre expertise

- Introduction
- Lexique, usages et conversations gagnantes
- Création de la page Twitter
- Branding personnalisé du fond de page
- Créer une communauté
- Utiliser Twitter pour booster son SEO
- Utiliser Twitter comme clé d'entrée à une campagne virale
- Règles de publication
- Augmenter la portée de ses tweets et en mesurer l'efficacité
- Faire de la veille sur son secteur
- Rechercher des prospects ciblés
- Jouer le rôle d'influenceur

## Formation Construisez votre stratégie de conquête commerciale sur Internet et les réseaux sociaux

### INFORMATIONS PRATIQUES



#### Formation individuelle éligible au CPF

Compte Personnel de Formation  
ex DIF et aux normes de qualité  
du CNEFOP : Certification  
VeriSelect Formation  
Professionnelle N° FR035268-1



#### Niveau

Initiation, Avancé, Expert



#### Lieu

Dans l'un de nos 8 centres de  
formation ou dans votre entreprise



#### Date

Selon vos disponibilités



#### Durée

2 journées



#### Taille

8 personnes maximum



#### Frais de formation

1.950 € HT

### PROGRAMME 2/2

#### Facebook

- Introduction
- Création du Compte Facebook, paramétrages
- Création de la Page Facebook, paramétrages, personnalisation avancée
- Ajouter sur sa page un module contact, Twitter, Youtube, Flickr
- Administrer et gérer ses Fans
- Créer une communauté
- Corporate Branding personnalisé de sa Page Facebook
- Modalités techniques
- Bonnes Pratiques

#### Google+

- Introduction
- Création du Compte Google +, paramétrages
- Création de la Page Google +, paramétrages, personnalisation avancée
- Administrer et gérer ses Fans
- Créer une communauté
- Branding personnalisé de sa Page Google +
- Modalités techniques
- Bonnes Pratiques

#### Flickr

- Introduction
- Création du compte Flickr
- Modalités techniques
- Bonnes Pratiques

#### YouTube

- Introduction
- Création du compte YouTube
- Créer et personnaliser sa chaîne
- La vidéo : une façon de vendre et de se vendre efficacement
- Animer son site
- Optimiser le référencement de la chaîne sur YouTube
- Ajouter des annotations
- Ajouter des vidéos YouTube sur son site
- Modalités techniques
- Bonnes Pratiques

#### 5. CONSIGNES DE RÉDACTION

- Les règles d'écritures
- Le « Duplicate Content »
- Les mots-clé
- Modalités techniques
- Bonnes Pratiques

#### 6. LES IMAGES LIBRES DE DROITS

#### 7. MISE EN LIGNE D'ARTICLES

#### 8. CRÉER SON PROPRE LIVRE : C'EST POSSIBLE, DIFFÉRENCIANT ET PAS CHER !

#### 9. LA VEILLE DES ACTIONS DE COMMUNICATION EN LIGNE

- Comment faire une veille ?
- Mettre en place une veille professionnelle de A à Z
- Mettre en place une veille évoluée en utilisant les outils gratuits efficaces

#### 10. LES OUTILS DE POSITIONNEMENT

- Suivre l'évolution de son positionnement sur Google
- Modalités techniques

#### 11. LES OUTILS DE PILOTAGE ET DE PUBLICATIONS

- Le contrôle de votre e-réputation,
- La gestion des publications et leur programmation.

Merci de l'intérêt que vous portez à nos formations.  
Pour toute demande d'inscription, prière de bien vouloir compléter ce bulletin et de nous le retourner  
par courrier GROUPE SELECT - EXPERT is Me - 52, rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris  
ou par mail : formation@expertisme.com  
Pour tout complément d'information, contactez-nous au 01 42 66 36 42.

## DIRECTION COMMERCIALES

### Formation Construisez votre stratégie de conquête commerciale sur internet et les réseaux sociaux

#### Participant

Nom : ..... Prénom : .....

Fonction : ..... Numéro de téléphone : .....

E-mail : .....@.....

Attentes de la formation et objectifs pédagogiques : .....

.....

.....

.....

Tranche d'âge :  18-25  25-35  35-45  45-55  +55

Choisissez le lieu :  Paris  Lille  Aix en Provence  Marseille  Bordeaux  Nantes

Strasbourg  Lyon  Dans vos locaux

Adresse (si différente de l'entreprise ci-dessous) : .....

CP : ..... Ville : .....

Dates souhaitées de la formation : ...../...../2017 ou ...../...../2017 ou ...../...../2017

#### Entreprise

Nom de la société : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Numéro de téléphone : .....

Site internet : .....

Signataire de la convention : .....

Nom : ..... Prénom : .....

#### Facturation pour cette formation (si différent de l'entreprise)

Nom de votre Organisme Paritaire Collecteur Agréé (OPCA) .....

.....

Interlocuteur : .....

Adresse : .....

CP : ..... Ville : .....

Numéro de téléphone : .....

E-mail : .....@.....

Date et Signature

Cachet de l'entreprise

# CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

## DEFINITIONS

**Client :** correspond à la personne physique ou morale avec qui Groupe SELECT contractualise une action de formation.

## FORMATION INTER ENTREPRISES :

Formation sur catalogue réalisée dans nos locaux ou dans des locaux mis à disposition par Groupe SELECT

## Parcours :

• **Parcours Pro :** Parcours de formation visant à développer vos compétences pour obtenir une expertise professionnelle.

• **Parcours à la carte individuel :** Parcours de formation composé de plusieurs stages inter-entreprises issus du catalogue au libre choix du Client.

## Formation intra-entreprise :

Formation réalisée sur mesure pour le compte d'un Client réalisée dans nos locaux, dans les locaux du Client ou dans des locaux mis à la disposition par le Client ou par Groupe SELECT.

## Préambule

Groupe SELECT, SARL immatriculée au RCS de Paris 509 006 003, dont le siège social est situé 52 rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris (ci-après « Groupe SELECT ou EXPERT is Me ») organise et dispense des formations professionnelles. Son activité de dispensateur de formation est enregistrée auprès de la DIRECCTE Ile-de-France sous le n° N° 11 75 46729 75 ; cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état.

Bureau Veritas Certification certifie que les prestations de services de l'entreprise susmentionnée ont été évaluées et jugées conformes aux caractéristiques énoncées dans le référentiel de certification de services et au programme de certification en vigueur à la date d'édition du présent certificat : Organisme de Formation Professionnelle RE/VOF/15 version 2 du 05/07/2016 - Certificat n° : FR035268-1 valable sous réserve du fonctionnement continu et satisfaisant du système de management de l'organisme, ce certificat est valable jusqu'au : 06 avril 2020

La signature par le Client des présentes Conditions Générales de Vente (ci-après « CGV ») emporte leur acceptation pleine et entière. Les CGV prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat, sauf accord cadres ou accord commercial spécifique réalisé avec le client. Tout autres documents de Groupe SELECT, tels que prospectus, catalogues, sites Internet n'ont qu'une valeur indicative. Le fait que Groupe SELECT ne se prévale pas, à un moment donné, de l'une quelconque des présentes conditions, ne peut être interprété comme valant renonciation à s'en prévaloir ultérieurement.

## OBJET ET CHAMP D'APPLICATION

Toute commande de formation implique l'acceptation sans réserve par le Client et son adhésion pleine et entière aux présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document du Client, et notamment sur toutes conditions générales d'achat.

## DOCUMENTS CONTRACTUELS

Groupe SELECT fait parvenir au Client, en double exemplaire, une convention de formation professionnelle continue établie selon les articles L900-2 du Code du travail. Le Client s'engage à retourner dans les plus brefs délais à Groupe SELECT un exemplaire signé et portant son cachet commercial.

Une attestation de présence est adressée au Client sur demande.

## FORMATIONS INTER ENTREPRISES

### Conditions Financières

L'acceptation de Groupe SELECT étant conditionnée par le règlement intégral de la facture, Groupe SELECT se réserve expressément le droit de disposer librement des places

retenues par le Client, tant que les frais d'inscription n'auront pas été couverts dans les conditions prévues ci-dessous.

Les factures sont émises à l'inscription.

Les repas ne sont pas compris dans le prix des formations.

Sauf avis contraire exprimé à l'inscription, ils sont facturés en sus.

### Remplacement d'un participant

Groupe SELECT offre au Client la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire jusqu'à l'ouverture de la session de formation concernée. Toute demande de remplacement devra être adressée par écrit.

### Ouverture d'une session de formation

Groupe SELECT se réserve la possibilité d'ajourner une session de formation et ce sans indemnités, au plus tard une semaine avant la date prévue, pour des raisons pédagogiques.

### Conditions d'annulation et de report

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

#### - Pour les stages interentreprises :

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début du stage, le montant de la formation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

#### - Pour les parcours :

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début du 1er stage du parcours, 50% du montant de la formation resteront immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Toutefois, dans ces deux cas, si Groupe SELECT organise dans les 6 mois à venir une session de formation sur le même sujet, une possibilité de report sera proposée dans la limite des places disponibles et l'indemnité sera affectée au coût de cette nouvelle session.

## FORMATIONS INTRAENTREPRISES

### Conditions Financières

Une proposition commerciale et financière sera préalablement établie par Groupe SELECT. Un acompte de 30% sera versé à la commande.

Le complément est dû à réception des différentes factures émises au fur et à mesure de l'avancement des formations.

En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 5 jours ouvrables, Groupe SELECT se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et /ou à venir.

### Remplacement d'un participant

Groupe SELECT offre au Client la possibilité de remplacer un participant sans facturation supplémentaire jusqu'à l'ouverture de la session de formation concernée. Toute demande de remplacement devra être adressée par écrit.

### Conditions d'annulation et de report

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit.

Pour toute annulation, moins de 10 jours francs ouvrables avant le début de la formation, 30% du montant de la session formation restera immédiatement exigible à titre d'indemnité forfaitaire.

Toutefois, une possibilité de report est offerte au Client dans les 6 mois et l'indemnité sera affectée au coût de cette nouvelle session décidée d'un commun accord entre Groupe SELECT et le Client.

## PRIX ET RÈGLEMENTS

Tous nos prix sont indiqués en euros et hors taxes. Ils sont à majorer de la TVA au taux en vigueur. Toute formation commencée est due en entier.

Les factures sont payables en euros, à 30 jours date de facture, sans escompte et à l'ordre de Groupe SELECT.

Toute somme non payée à l'échéance donnera lieu au paiement par le Client de pénalités de retard au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage.

Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit. Outre les pénalités constatées en cas de retard de paiement, le Client sera redevable d'une indemnité forfaitaire de 40€ pour frais de recouvrement conformément aux articles L441-6 c. com. et D. 441-5 c. com. Groupe SELECT se réserve néanmoins le droit de réclamer une indemnisation complémentaire, sur justification, lorsque les frais réellement

exposés sont supérieurs à ce montant.

## REGLEMENT PAR UN OPCA

Si le Client souhaite que le règlement soit émis par l'OPCA dont il dépend, il lui appartient :

- de faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer de la bonne fin de cette demande ;

- de l'indiquer explicitement sur son bulletin d'inscription ou sur son bon de commande ;

- de s'assurer de la bonne fin du paiement par l'OPCA qu'il aura désigné.

Si l'OPCA ne prend en charge que partiellement le coût de la formation, le reliquat sera facturé au Client.

Si Groupe SELECT n'a pas reçu la prise en charge de l'OPCA au 1er jour de la formation, le Client sera facturé de l'intégralité du coût du stage.

En cas de non-paiement par l'OPCA, pour quelque motif que ce soit, le Client sera redevable de l'intégralité du coût de la formation et sera facturé du montant correspondant.

## REFUS DE COMMANDE

Dans le cas où un Client passerait une commande à Groupe SELECT, sans avoir procédé au paiement de la (des) commande(s) précédente(s), Groupe SELECT pourra refuser d'honorer la commande et de délivrer les formations concernées, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

## INFORMATIQUE ET LIBERTES

Le Client est informé que les informations à caractère personnel qui sont communiquées à Groupe SELECT en application et dans l'exécution des commandes et/ou ventes pourront être communiquées aux partenaires contractuels de Groupe SELECT pour les besoins desdites commandes.

Conformément à la loi n°78-17 du 6 janvier 1978, dite Loi Informatique et Libertés, mise à jour par la loi du 6 août 2004, le Client dispose d'un droit d'accès, de rectification et d'opposition aux données personnelles le concernant. Ce droit est exerçable en faisant une demande par e-mail ou par courrier adressé à Groupe SELECT.

## PARTICULARITE CONCERNANT LES FORMATEURS GROUPE SELECT

Il est convenu que toutes sociétés formées s'interdit de recruter un collaborateur Groupe SELECT.

## COMMUNICATION

Le Client autorise expressément Groupe SELECT et ses filiales à mentionner son nom, son logo et à faire mention à titre de références de la souscription à une commande et de toute opération découlant de son application dans l'ensemble de leurs documents commerciaux.

## RENONCIATION

Le fait pour Groupe SELECT de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses des présentes, ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

## LOI APPLICABLE

Les Conditions Générales et tous les rapports entre Groupe SELECT et ses Clients relèvent de la Loi française.

## ATTRIBUTION DE COMPETENCES

Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPÉTENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE PARIS quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie.

Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de la société Groupe SELECT qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

## ELECTION DE DOMICILE

L'élection de domicile est faite par Groupe SELECT à son siège social au 52 rue du Faubourg Saint Honoré - 75008 Paris.