

OPTIMISER LA VISIBILITÉ NUMÉRIQUE DE SON ENTREPRISE



ENJEUX

Faire des supports numériques des outils de communication et de conquête de clients.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Créer un profil complet et attractif sur Google My Business ;
- Gérer son e-réputation et traiter les avis laissés par les clients ;
- Communiquer ses valeurs et son identité sur la page d'accueil du site internet de l'entreprise.

PUBLIC

Responsables d'entreprises du bâtiment.
Gestionnaires et responsables de la communication

PRÉREQUIS Aucun

MÉTHODES

- Apports du formateur ;
- Pédagogie active et positive ;
- Échanges entre stagiaires ;
- Analyses de sites internet existants ;
- A distance : Utilisation du logiciel de Visioconférence TEAMS® permettant les échanges oraux et mise à disposition d'un « chat room » pour les questions. Une assistance technique disponible par téléphone pour vous aider en cas de difficulté.

ANIMATION

Formateur salarié ARFAB Bretagne spécialisé dans la communication et l'informatique en artisanat du bâtiment. **En ligne via TEAMS** : En classe virtuelle avec 1 formateur en visioconférence.

NOMBRE DE PARTICIPANTS Min : 6 / max : 12

À PREVOIR / A NOTER

Session en visio : Un ordinateur + connexion internet + webcam + casque

PROGRAMME : 1 jour (7 heures)

Comprendre le poids du numérique dans les interactions avec les clients.

- Les chiffres clé d'internet en France
- Comment les clients recherchent leur artisan ?
- De quelle manière internet est le complément aux recommandations du bouche à oreille ?

Utiliser efficacement Google My Business.

- Quel est le poids de Google dans les moteurs de recherche ?
- Quelles informations et quelle image peuvent être transmises aux clients à travers Google My Business ?
- Quelles informations utiles pouvez-vous collecter à partir de Google My Business ?

Mettre en œuvre un traitement des avis clients.

- Comment gérer les avis clients qu'ils soient positifs, négatifs ou...factices.
- Comment créer rapidement des questionnaires de satisfaction clients en ligne.

Définir l'ADN de son entreprise : ses valeurs, sa culture, ses spécificités.

- Comment rendre son entreprise unique aux yeux des clients sur internet ?
- Comment construire un pitch à son image et en faire une vitrine sur votre site internet
- Comment vendre le « qui sommes-nous ? »

Maîtriser l'image de son entreprise sur les réseaux sociaux.

- Comment communiquer l'image de son entreprise sur Facebook, Instagram...

Comment le numérique peut améliorer aussi la communication interne.

- Comment mettre en œuvre des calendriers partagés avec ses équipes.

SUIVI

Feuilles d'émargement collectives contre signées par le formateur et attestation de fin de formation

Fiche d'évaluation de la formation renseignée par chaque stagiaire. Remise d'un fascicule support de travail et de ressources réglementaires. **En ligne** : Suivi de l'assiduité

Prix : A distance : 259 € Net de Taxe / stagiaire
En Salle : 270 € Net de Taxe / stagiaire