



optimize & cie

PROGRAMME DE FORMATION :
Communiquer efficacement sur les réseaux Sociaux

Module 2 : Progresser sur les réseaux sociaux

VOTRE FORMATION SUR MESURE



NOS FORMATIONS DIGITALES

Optimize & cie propose deux programmes de formations :

Stratégie de communication digitale

(1 module)

&

Communiquer efficacement sur ses réseaux sociaux

(2 modules)

Nos formations sur mesure ont pour but de vous accompagner au mieux, en fonction de vos besoins.

Formations individuelles ou en groupe, en présentiel dans nos locaux ou dans vos locaux, et même en visio, nous pouvons nous adapter à votre cas spécifique !



Où ?

Dans nos locaux au 1 rue Saint-Etienne à Bordeaux, dans vos locaux, ou en visioconférence.



Quand ?

Nous consulter



Durée ?

1 jour - 7h



Prix & Financement

630€ TTC (si formation de groupe)

728€ TTC (si formation individuelle)

FORMATIONS SUR MESURE

nous contacter

Vous pouvez peut-être profiter d'une prise en charge partielle ou totale, en fonction de votre organisme.

Contactez-nous pour en savoir plus.



MODULE 2 - Progresser sur les réseaux sociaux

»» Public visé :

Le dirigeant ou le responsable communication de l'entreprise.
Les créateurs d'entreprise

»» Objectif pédagogique :

Durant la formation les stagiaires apprendront à communiquer de manière efficace sur leurs réseaux sociaux, tout en adoptant une stratégie digitale méthodique et adaptée à leur entreprise.

»» Aptitudes visées :

- Comprendre l'intérêt de proposer du contenu de valeur et comment créer ce contenu en l'adaptant à sa cible
- Créer son story telling
- Définir ses personas
- Intégrer les CTA dans sa stratégie social media et définir les CTA adaptés à ses objectifs de communication
- Suivre une méthodologie pour faire de la veille concurrentielle et l'utiliser dans la création de sa stratégie réseaux sociaux
- Créer et paramétrer son Business Manager Facebook
- Maîtriser les stories sur Instagram
- Créer et paramétrer sa page entreprise LinkedIn
- Utiliser le filtre de recherche avancée sur LinkedIn
- Maîtriser les différents types de vidéos sur les réseaux sociaux et connaître les formats demandés sur Instagram (stories, réels, IGTV, live...)
- Découvrir les différents formats et types de publicité proposés par Facebook
- Comprendre comment fonctionne la construction d'une campagne publicitaire Facebook

»» Pré requis :

- Savoir utiliser internet de manière basique.
- Avoir suivi le Module 1 - *Maîtriser les réseaux sociaux en tant que professionnel.*

»» Méthodes et outils pédagogiques utilisés :

- Assimilation des outils théoriques : méthode affirmative et interrogative
- Analyse de cas (méthode inductive), mises en situation pratiques (méthode active et déductive)

»» Compétences visées et objectifs opérationnels :

- Savoir créer du contenu de valeur
- Créer des CTA (appels à l'action) pour susciter des interactions et des leads
- Savoir faire de la veille concurrentielle et l'analyser
- Gérer ses réseaux sociaux et utiliser des fonctionnalités et des outils niveau avancé
- Maîtriser les codes actuels et les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux
- Intégrer la vidéo dans sa stratégie réseaux sociaux
- Découvrir la publicité sur Facebook



MODULE 2 - Progresser sur les réseaux sociaux

»» Déroulé & contenu de la formation :

MODULE 2 – 1 Journée (niveau débutant/intermédiaire)

Progresser sur les réseaux sociaux

Réseaux sociaux : Facebook, Instagram, Google My Business & LinkedIn

PREMIERE PARTIE

- Validation des actions intégrées dans la to-do-list du Module 1
- Vérification des paramétrages des comptes et pages Google My Business, Facebook, Instagram et LinkedIn
- Brainstorming de groupe : Quels types de contenus de valeur proposer à sa cible
- Trucs & astuces pour proposer du contenu incitatif et susciter des appels à l'action
- Comment intégrer sa stratégie réseaux sociaux sans sa stratégie de communication digitale globale ?

DEUXIEME PARTIE

- Faire de la veille concurrentielle sur les réseaux sociaux
- Découverte de nouvelles fonctionnalités niveau avancé sur Google My Business, Facebook, Instagram et LinkedIn
- Présentation de nouveaux outils pratiques
- Intégration de la vidéo dans sa stratégie réseaux sociaux
Quel format ? Quelle durée ? Quel type de contenu vidéo ?...
- Introduction à la publicité sur Facebook
Présentation des différents formats de publicité sur Facebook et Instagram
- Exercices et cas pratiques
- To-do list pour mettre en application les apprentissages de la formation

Votre formatrice



Natalia Monfort

**Directrice de l'Agence &
Formatrice**

Nous contacter :



06 09 51 07 87



natalia@optimizeetcie.com

www.optimizeetcie.com



**1 rue Saint Etienne
33000 BORDEAUX**



**OPTIMIZE & CIE - EURL OPTIMUMS & CIE
SIRET : 822 423 182 00036
Numéro de déclaration d'activité
de formation DataDock. ©: 75331256633**

Conditions générales de vente de prestation de services

1. Preamble

Les parties reconnaissent ensemble que les présentes stipulations, en ce compris les conditions particulières détaillées dans la proposition d'accompagnement, ont été librement et préalablement négociées entre elles. Notamment les parties reconnaissent qu'aucune d'entre elles n'a tenté de soumettre l'autre à des obligations significativement déséquilibrées dans leurs droits et obligations. Le présent contrat et ses éventuelles annexes reflètent donc la volonté des parties librement exprimée à cet effet

2. Contenu et champ d'application

Les présentes Conditions Générales de Vente détaillent les droits et obligations de la Société OPTIMUMS & CIE, exerçant également sous l'enseigne OPTIMIZE & CIE, EURL au capital de 1.000 € immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Bordeaux sous le n° 822 423 182, dont le siège social est 1, rue Saint Etienne à BORDEAUX (33000) (ci-après le « Prestataire »), ainsi que ceux du Client dans le cadre des prestations fournies par le Prestataire (ci-après la ou les « Prestation(s) »), telles que décrites dans sa proposition d'accompagnement.

Toute Prestation réalisée par le Prestataire implique donc, dès la validation d'une proposition d'accompagnement la connaissance préalable et l'adhésion sans réserve du Client aux présentes Conditions Générales de Vente, lesquelles prévalent sur tout autre document, notamment sur toutes conditions générales d'achat qui seront donc inopposables au Prestataire, à défaut d'acceptation, même si il en a eu connaissance.

Le Client déclare avoir pris connaissance des présentes Conditions Générales de Vente et de Prestation de Services et les avoir acceptées préalablement à sa commande ou à son achat immédiat.

3. Commande

Toute Prestation donnera lieu à l'établissement préalable d'une proposition d'accompagnement précisant la nature et le prix hors taxe de la Prestation, le montant des rabais et ristourne éventuels, outre les modalités de règlement et les délais d'exécution. Toute commande de Prestation sera considérée comme effective à réception d'une proposition d'accompagnement datée et signée par le Client, accompagnée du paiement de l'acompte éventuellement prévu dans ladite proposition.

Toute commande parvenue au Prestataire est réputée ferme et définitive. Elle entraîne adhésion et acceptation pleine et entière aux présentes Conditions Générales de Vente et obligation de paiement des services commandés.

La proposition d'accompagnement constitue les conditions particulières détaillant les Prestations à réaliser. Elle a une durée de validité d'un (1) mois à compter de son émission.

4. Prix

Les prix sont fermes et définitifs. Sauf condition particulière propre à la vente, les prix des Prestations sont ceux en vigueur au jour de la prise de commande, tels que précisés dans la proposition d'accompagnement remise au Client.

Ils sont libellés en euros et calculés hors taxes. En conséquence, ils seront majorés de la TVA au taux applicable au jour de la commande.

Le Prestataire se réserve le droit de modifier ses tarifs à tout moment. Toutefois, il s'engage à facturer les Prestations de services commandés au prix indiqué sur la proposition d'accompagnement lors de l'enregistrement de la commande effective.

Toute prestation complémentaire non prévue donnera lieu à facturation en sus, sur la base d'une proposition d'accompagnement complémentaire dûment signée.

5. Modalités et délais de paiement

Sauf autres modalités prévues expressément dans la proposition d'accompagnement, le paiement du prix de la Prestation s'effectue moyennant le règlement d'un acompte de 40% du montant total de la commande le jour de la signature de ladite proposition, puis du solde au terme de la Prestation à réception de la facture ou suivant l'échéancier convenu dans la proposition d'accompagnement en cas de Prestation à exécution successive.

mailto:contact@optimizeetcie.com • www.optimizeetcie.com

Adresse : 1 rue Saint Etienne • 33000 Bordeaux

OPTIMIZE & CIE - EURL OPTIMUMS & CIE

SIRET : 822 423 182 00036

Numéro de déclaration d'activité de formation

DataDock. ©: 75331256633

6. Retard de paiement

Tout retard de paiement entraînera la suspension, voire l'annulation définitive des Prestations convenues.

En cas de rejet bancaire, le Client s'engage à rembourser les frais facturés au Prestataire par la banque.

Conformément à la législation en vigueur, toute somme non réglée à l'échéance donnera lieu à une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement d'un montant de quarante (40) euros qui se cumulera de plein droit avec une pénalité de retard applicable à compter de la date d'exigibilité de la facture et égale au taux appliqué par la Banque Centre Européenne (BCE) à son opération de refinancement en vigueur au moment de l'application des présentes conditions générales de vente majorée de dix (10) points de pourcentage.

Les pénalités sont exigibles sans qu'aucun rappel ne soit nécessaire. Elles courent de plein droit le jour suivant la date de règlement portée sur la facture, ou à défaut, le trente et unième jour suivant la date d'exécution de la Prestation.

7. Annulation de la commande

En cas d'annulation de la commande par le Client, après acceptation du Prestataire, pour quelque raison que ce soit, hormis la force majeure, une somme correspondant au montant de l'acompte versé à la commande sera acquise au Prestataire, à titre de dommages et intérêts en réparation du préjudice ainsi subi.

8. Clause résolutoire

Dans le cas de Prestations à exécution successives, le Client peut mettre fin de façon anticipée au contrat s'il le souhaite. Toutefois, cette résiliation ne pourra se faire qu'avec l'accord du Prestataire et sous réserve, à titre de clause de dédit, outre le paiement des Prestations effectuées, du paiement de celles restant à effectuer jusqu'au terme initialement prévu. Il est expressément convenu que toute somme échue payée par le Client ne pourra venir en déduction de ces sommes dues au titre cette clause de dédit.

Le présent contrat peut être résilié de plein droit, si bon semble au Prestataire, en cas de non-paiement de tout ou partie d'une facture, après mise en demeure restée sans effet sous un délai de huit (8) jours, les règlements effectués restant acquis au Prestataire à titre de clause pénale, sans préjudice de tous dommages et intérêts que le Prestataire pourrait faire valoir à l'égard du Client

9. Obligations du Prestataire

Les engagements du Prestataire constituent une obligation de moyens au terme de laquelle les Prestations seront exécutées dans le strict respect des règles professionnelles en usage, ainsi que, le cas échéant, conformément aux conditions particulières du contrat. Pour ce faire, le Prestataire affectera à l'exécution des Prestations les professionnels dotés des compétences requises pour assurer leur réalisation conformément à ses standards de qualité.

10. Obligations du Client

Afin de faciliter la bonne exécution des Prestations, le Client s'engage à fournir au Prestataire, dans les délais nécessaires, toutes informations et documents utiles à la bonne exécution de la Prestation ; et à avertir directement le Prestataire de toute difficulté éventuelle relative à l'exécution de la Prestation.

11. Sous-traitance

Le Prestataire se réserve la possibilité de sous-traiter à tout moment tout ou partie des Prestations, ce que le Client déclare expressément accepter sans réserve.

12. Propriété intellectuelle

Le Client déclare expressément qu'il est titulaire ou qu'il dispose des autorisations nécessaires à l'utilisation des droits de propriété intellectuelle, en ce compris le cas échéant des droits d'auteur, sur tout élément qu'il publie sur son site internet et/ou ses réseaux sociaux.

13. Force majeure

La responsabilité du Prestataire sera entièrement dérogée si l'inexécution ou le retard dans l'exécution de l'une ou l'autre ou de la totalité des obligations mises à sa charge et prévues par les présentes Conditions Générales de Vente, résulte d'un cas de force majeure ou d'une intervention du Client visant à entraver la bonne réalisation de la prestation.

Pour l'application des présentes Conditions Générales de Vente, la force majeure se définit comme un événement imprévisible et/ou inévitable au sens de l'article 1218 du Code civil, et indépendant de la volonté du Prestataire, comme par exemple, sans que cette liste soit limitative, une guerre, une catastrophe naturelle, une épidémie, un événement de nature à entraver la bonne marche de l'entreprise tel qu'un incendie, une inondation, une interruption de la fourniture d'énergie, de matières premières ou de pièces détachées, une grève totale ou partielle quelle qu'en soit la nature telle qu'une grève des transports ou des services postaux. La survenance d'un cas de force majeure a pour effet de suspendre l'exécution des obligations contractuelles du Prestataire qui, dans le cas où le retard qui en résulterait le justifierait, se réserve la possibilité de demander la résiliation du contrat, sans être tenue de verser une quelconque indemnité et en conservant le bénéfice des sommes dues à la date de la demande de résiliation.

14. Protection des données à caractère personnel

Le Prestataire déclare et garantit que les données à caractère personnel du Client sont collectées et traitées dans la limite de ce qui est strictement nécessaire au traitement de la proposition d'accompagnement et à l'exécution des présentes Conditions Générales de Vente, et ce en conformité avec le règlement (UE) n° 2016/679 du 27 avril 2016 et à la législation applicable n° 78-17 du 6 janvier 1978 dite Loi Informatique et Libertés, telle que modifiée par la loi n° 2018-493 du 20 juin 2018 relative à la protection des données personnelles.

Ces données seront conservées aussi longtemps que nécessaire pour l'exécution des présentes Conditions Générales de Vente et, au maximum, pendant une durée qui n'excèdera pas cinq (5) ans à compter de la date de signature de la proposition d'accompagnement, sauf si le Client exerce, dans les conditions prévues ci-dessous, l'un des droits qui lui sont reconnus par la législation et la réglementation en vigueur ou si une durée de conservation plus longue est autorisée ou imposée en vertu d'une disposition légale ou réglementaire.

Conformément aux dispositions légales et réglementaires, le Client dispose du droit d'accéder à ses données personnelles, d'en demander la rectification, la portabilité et l'effacement, ou encore en limiter le traitement. Le Client peut également, pour des motifs légitimes, s'opposer au traitement des données le concernant. Sous réserve de la production d'un justificatif d'identité valide, le Client peut exercer ses droits précédemment énumérés en adressant sa demande par courrier à l'adresse du siège social du Prestataire, à l'attention du Responsable du traitement des données à caractère personnel, lequel disposera d'un délai d'un mois, à compter de la réception de la demande, pour y répondre. En acceptant les présentes conditions générales, le Client donne son accord exprès au traitement de ses données à caractère personnel.

15. Droit applicable et attribution de juridiction

Les présentes Conditions Générales de Vente sont régies par le droit français.

A défaut de règlement amiable, tout litige relatif à la formation, l'interprétation ou l'exécution des présentes Conditions Générales de Vente, y compris avant dire droit et nonobstant la pluralité de défendeurs ou appel en garantie, sera de la compétence du Tribunal de Commerce de BORDEAUX.