



- Devenir CM

Devenir Community Manager

 Devenir Community Manager – RNCP II (Bac+3/4)

Vous êtes passionnés par les réseaux sociaux et la communication digitale ?
Le métier de Social Media Manager / Community Manager est fait pour vous !

SÉQUENÇAGE

- Durée totale : 3 mois dans nos locaux à Paris ou 6 mois de formation à distance
- Cours : 420h
- Stage en entreprise optionnel : de 3 à 9 semaines

HORAIRES

- Formation intensive 3 mois :
du lundi au vendredi de 09H30 à 12H30 et 13H30 à 17H30
- Formation téléprésentielle 6 mois :
Lundi et mardi de 9h30 à 12h30, le jeudi de 13h30 à 17h30 une semaine sur deux et le vendredi matin de 10h à 12h (cours disponibles en live ou en replay)

CENTRES DE FORMATION

-  Paris - 75011
12 Rue de Nices

PUBLIC VISÉ

- Reconversion professionnelle
- Montée en compétences

PRÉREQUIS

- Sens de la communication
- Organisation et travail en équipe
- Curiosité et ouverture d'esprit
- Aisance informatique et web

MÉTIER PRÉPARÉ

- Social Media Manager
- Community Manager
- Animateur de communauté

MODALITÉS D'INSCRIPTION

- Dossier d'inscription et entretien

TARIFS

- Formation intensive 3 mois :
4990 € - Prix particulier et pôle emploi
6300 € - Entreprises
- Formation intensive 6 mois :
3700 € - Prix particulier et pôle emploi
3700 € - Entreprises

A noter

À l'issue de cette formation, vous pourrez obtenir une certification de la Formation Social Media Manager/Community Manager TITRE DE NIVEAU II ENREGISTRÉ AU RNCP, après avoir réalisé une évaluation de vos acquis.

Objectif de la formation

La formation de Social Media Manager / Community Manager a pour objectif de former de véritables professionnels de la Communication Digitale grâce à une formation opérationnelle alliant apports théoriques, études de cas et ateliers pratiques.

Programme

Définir une stratégie social Média (BLOC A : 4 semaines en centre ou 8 semaines à distance)

Apprenez à analyser un écosystème en ligne, surveiller les tendances et définir une stratégie social média

Principes Marketing et web-marketing

- Principes de marketing et web-marketing
- Leviers du marketing digital
- Brand content et marketing de contenus

Analyse d'écosystème, audit et veille

- Analyser un écosystème web, audit e-reputation et concurrence en ligne
- Veille e-reputation
- Veille créative
- Outils de diagnostics et d'audit

Concevoir une stratégie social media

- Définir une stratégie social media
- Définir une charte éditoriale et un planning de publication
- Analyser des stratégies gagnantes
- Gestion de crise
- Enjeux juridiques du social media
- Création d'axe de communication
- Définir et budgétiser un plan d'action opérationnel

Programme

Animation social Média (BLOC B : 5 semaines en centre ou 10 semaines à distance)

Apprenez à animer une communauté en ligne, créer du contenu, engager la conversation

Utilisation des réseaux sociaux

- Utiliser de manière professionnelle Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, TikTok, Snapchat, Pinterest, Twitch, Youtube

Stratégies d'animation

- Outils de création de contenus
- Outils de gestion des réseaux sociaux
- Direction artistique et inspiration
- Créativité
- Outils de publication de contenus et d'automatisation
- Evènement IRL (In real Life)
- Evènement En ligne (jeux concours, live...)
- Marketing d'influence

Créer des contenus riches pour le web

- Création de vidéos pour le web
- Shooting photos et stories
- Montage vidéo (Adobe Premiere Pro)
- Créer des video pour le web (et live)
- Initiation à la photographie et à la captation

Créer et alimenter un blog

- Initiation au SEO (référencement naturel)
- Ecrire pour le web et copywriting
- Initiation à WordPress (création de blog)
- Découverte des bases du webdesign (HTML, CSS...)

Engager, modérer et fidéliser

- Surveiller les mentions et réagir
- Gérer les «trolls»
- Fédérer une communauté
- Initiation aux ads

Programme

Suivi de performance et reporting (BLOC C : 1 semaine en centre ou 2 semaines à distance)

Apprenez à mesurer la performance de vos actions sur les réseaux sociaux et optimiser vos campagnes

Gagner en visibilité avec la publicité sur les réseaux sociaux

- Définir une stratégie publicitaire
- Publicités sur Facebook
- Publicités sur Instagram
- Publicités sur LinkedIn
- Publicités sur Twitter

Mesurer, interpréter et rendre compte

- Mesurer ses performances sur Facebook
- Mesurer ses performances sur Instagram
- Mesurer ses performances sur Twitter
- Mesurer ses performances globales d'acquisition avec Google Analytics

Développer son activité (BLOC D : 1 semaine en centre et 2 semaines à distance)

Apprenez créer votre activité

Structurer une proposition commerciale

- Apprendre à réaliser une proposition commerciale (l'art de pitcher)
- Apprendre à créer un axe de communication
- Apprendre à soutenir en rendez-vous client
- Cas d'étude : travail en groupe sur un cas réel avec présentation au client





Formation présentielle ou e-learning (live)

■ Identique ■ Variable

Présentiel - La formule intensive - 12 semaines

- Cours théoriques
En centre tous les matins du lundi au jeudi (9h30-12h30)
- Exercices pratiques
En centre tous les après-midi du lundi au jeudi (13h30-17h30)
- TP avec le tuteur dédié
En live tous les vendredis après-midi de 13h30 à 17h30
- Webinars (talks)
Tous les vendredis matin en ligne de 10h à 12h (en live ou replay)
- Accès à la plateforme e-learning
Mise à disposition des replays (TP, talks), de fiches méthodes. Disponible pendant 1 an
- Accès au groupe des anciens (programme alumnis)
Accès à la communauté des alumnis : bons plans, promos, avants-premières, opportunités de job/stage, réseautage...
- Stage pratique en entreprise
Possibilité de faire un stage en milieu professionnel pour gagner en expériences, pratiquer et agrandir son réseau. Stage de 3 semaines à 6 mois...
- Accompagnement à l'examen
1 semaine intensive à la fin de la formation pour vous accompagner à l'examen : conseils, explications, rendez-vous individuel
- Cas d'étude
1 semaine de cas d'étude pour répondre à la problématique d'un client réel et réaliser une stratégie digitale sur-mesure. Apprendre l'art de pitcher (présentation commerciale) et de répondre à un brief

E-learning (live) - La formule à votre rythme - 24 semaines

- Cours théoriques
En live tous les lundis et mardis (9h30-12h30)
- Exercices pratiques
A votre rythme réalisez les exercices corrigés mis à disposition le lundi et mardi en début d'après-midi sur notre plateforme e-learning
- TP avec le tuteur dédié
En live une semaine sur deux tous les jeudis après-midi de 13h30 à 17h30.
En plus : un rendez-vous individuel par mois avec le tuteur
- Webinars (talks)
Tous les vendredis matin en ligne de 10h à 12h (en live ou replay)
- Accès à la plateforme e-learning
Mise à disposition des replays (TP, talks, cours), de fiches méthodes et exercices corrigés. Disponible pendant 1 an
- Accès au groupe des anciens (programme alumnis)
Accès à la communauté des alumnis : bons plans, promos, avants-premières, opportunités de job/stage, réseautage...
- Stage pratique en entreprise
Possibilité de faire un stage en milieu professionnel pour gagner en expériences, pratiquer et agrandir son réseau. Stage de 3 semaines à 6 mois..
- Accompagnement à l'examen
2 semaines intensives à la fin de la formation pour vous accompagner à l'examen : conseils, explications, rendez-vous individuel
- Cas d'étude
2 semaines de cas d'étude pour répondre à la problématique d'un client réel et réaliser une stratégie digitale sur-mesure. Apprendre l'art de pitcher (présentation commerciale) et de répondre à un brief

IMCI

 PARIS

01 83 56 73 13

contact@imci-formation.com

12 Rue de Nice, 75011 Paris

REJOIGNEZ-NOUS !



IMCI Formation - 5 rue Dubrunfaut 75012 PARIS

SIRET : 800 680 845 00016 – Déclaration d'activité : 11 75 54212 75 (Ce numéro ne vaut pas agrément de l'Etat) - Organisme non soumis à TVA dans le cadre de la formation continue

Programme déposé à l'INPI – Reproduction partielle ou totale interdite