

# Engager ses collaborateurs sur les réseaux avec l'Employee Advocacy

**Public visé** : force de vente, responsable marketing, responsable commercial, top management, middle management

**Durée** : 2 x 8h

**Prix** : 1600€ HT

**Prérequis** : maîtriser les fondamentaux de la communication digitale et avoir une bonne pratique des réseaux sociaux

**Modalités** : possibilité de formation à distance



Plus de 15 années d'expérience au sein d'agences spécialisées en lead generation ont permis à Clothilde Cambournac d'accompagner de nombreuses organisations dans leurs stratégies de génération de leads, co-construites avec le top management.

## 1. Etat des lieux de la communication digitale de l'entreprise

- Présentation : Chiffres clés, potentiel, concurrence, objectifs de l'entreprise
- Rôle et potentiel des ambassadeurs, découvrir l'impact pour son entreprise
- Les bénéfices d'une relation gagnant-gagnant (notions de personal branding, brand content, social selling)
- Le marché et le marketing digital du secteur IT

## 2. Co-construire la stratégie digitale

- Assurer la cohérence des messages par le partage des engagements et axes de communication de sa société

## 3. Embarquer les collaborateurs ambassadeurs

- Les leviers de la prospection B2B pour l'IT
- Données personnelles et délégation de profil
- Organiser la prise de parole
- Animer la communauté
- Suivre et évaluer la performance

## 4. Ateliers

- Définir un écosystème digital B2B IT (stratégie social média, objectifs, éditorial, canaux, répartition des rôles)
- Rédiger une charte des bonnes pratiques de la communication digitale de l'entreprise
- La ligne éditoriale et le calendrier social media
- Sélectionner les outils pour fluidifier le partage d'information et accompagner l'autonomie de ses ambassadeurs
- Choisir les indicateurs (KPI) et suivre les leads générés



Gtec nous a aidés à passer d'un discours technique à un discours de marché, plus à-même de séduire nos prospects. Un grand merci à eux ! **Guillaume Geneslay, CPI**

