

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



Jacques Brousse accompagne depuis 15 ans la communication des entreprises B2B technologiques et du secteur IT au niveau stratégique et opérationnel. Il est ingénieur en informatique et diplômé en journalisme.

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**

