

L'E-RÉPUTATION, UN ACTIF STRATÉGIQUE

Comment évaluer et améliorer l'image et la notoriété de son entreprise en prévision de sa cession ou à la suite d'un rachat ?

PUBLIC VISÉ

DIRIGEANTS ET REPRENEURS DE TPE, PME, ETI

Pas de pré-requis

Formations complémentaires :

- Agir en cas de bad buzz ou de crise e-réputationnelle
- Consolider le personal branding du dirigeant

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- ✓ Comprendre les enjeux de l'e-réputation, actif stratégique de l'entreprise
- ✓ Maîtriser la méthodologie d'audit et de veille
- ✓ Concevoir les axes d'une stratégie d'e-réputation
- ✓ Piloter un plan d'action efficace en déléguant

CONTENU

- Les enjeux de l'e-réputation
- La clarification de son positionnement marché
- L'audit numérique : SEO, requêtes stratégiques
- La veille digitale et la création de contenu

Voir le détail du programme au verso

APPROCHE ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Pédagogie participative alternant théorie et mises en pratique
- Etudes de cas
- Exercices individuels sur son entreprise
- Feed-back intervenante et groupe : utilisation des méthodes réflexives de l'analyse de groupe

Supports

- Présentation PPT
- Accès aux modules Vidéos
- Ressources sur espace partagé (Slack, drive, groupe privé LinkedIn de la session)
- Cahier de route pratique

DURÉE

14 heures

2 jours (7h)

9h00 – 12h30 / 14h – 17h30

Le contenu de cette formation existe aussi en format individuel 100% personnalisé – 5 demi-journées (*Piloter efficacement la gestion externalisée de sa communication digitale*)

MODALITÉS



Présentiel Toulouse, Montpellier, Perpignan

Entre 5 et 8 participants



A définir



1250 € / personne - repas non compris

2250 € / personne – repas compris en

Formation individuelle (Piloter efficacement la gestion externalisée de sa communication digitale)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ✓ QCM, mise en pratique
- ✓ Bilan d'entrée et de sortie de formation
- ✓ Attestation de fin de formation
- ✓ 2 RDV de suivi à 15 jours et 1 mois

DOCUMENTS CONTRACTUELS

- Contrat de formation
- Règlement intérieur
- Feuille d'émargement
- Bilan d'entrée et bilan des acquis
- Evaluation de l'action de formation

PROGRAMME

JOUR 1

APPRÉHENDER LES ENJEUX DE L'E-RÉPUTATION

- Comprendre les concepts d'image, de visibilité et de notoriété de l'entreprise, du dirigeant et de la marque sur Internet
- Connaitre les mécanismes de base du référencement
- Découvrir le panorama et le fonctionnement des lieux digitaux les plus actifs en 2022

CLARIFIER SON POSITIONNEMENT MARCHÉ

- Expliciter sa proposition de valeur sur le marché
- Clarifier l'identité, exprimer la vision, traduire concrètement les valeurs
- Interpréter son client idéal en buyer persona sur le web
- Cartographier et définir les attentes de ses parties prenantes
- Identifier les sujets les plus à risque pour son entreprise

FAIRE UN AUDIT NUMÉRIQUE

- Définir les expressions-clés stratégiques et opérationnelles
- Effectuer un recueil de données sur les lieux cibles : SERPs Google + ensemble des réseaux et sites stratégiques pour l'activité
- Analyser qualitativement les données
- Classer les données dans un SWOT numérique

JOUR 2

CONCEVOIR UN PLAN E-RÉPUTATIONNEL

- Hiérarchiser la synthèse de l'audit pour préparer le plan d'action
- Identifier les menaces et les faiblesses les plus fortes
- Agir sur les faiblesses
- Capitaliser sur les forces
- Comprendre et mobiliser les leviers de la création de contenu
- Pallier les menaces et transformer les opportunités en forces
- Mettre en place des indicateurs de pilotage et de suivi

RÉALISER UNE VEILLE SIMPLE ET EFFICIENTE

- Connaitre les outils de veille gratuits, freemium et payants
- Définir le périmètre vital de sa veille
- Alimenter le plan e-réputationnel à partir de sa veille

INTERVENANTE



Fondatrice de Kalliopé, agence conseil en contenus éditoriaux stratégiques créée en 2011 à Toulouse, Laure Durand accompagne les dirigeants de structures à impact positif dans le déploiement d'une communication porteuse de sens. Diplômée de Sciences-Po Aix-en-Provence, titulaire d'un 3^{ème} cycle en commerce et marketing de l'IAE de Perpignan et coach certifiée en PNL, ses sujets de prédilection sont la rhétorique, le storytelling, la gestion de l'e-réputation et la communication interpersonnelle.

