

Apprendre à prospecter via le web pour développer son entreprise

1 jour 7 heures

Programme de formation

Public visé

toute personne souhaitant intégrer le numérique dans son organisation professionnelle

Pré-requis

Savoir allumer un ordinateur. Avoir une connexion internet.

Description / Contenu

Apprendre à utiliser les réseaux sociaux professionnels pour prospecter en ligne

LinkedIn 1h30

Facebook 1h30

Twitter instagram 2h

apprendre à écrire son message d'argumentaire commercial dans Google Docs 2h

Modalités pédagogiques

8 participants maximum, un poste par stagiaire. La formation est constituée d'apports théoriques, de démonstrations et de mises en pratique basées sur des exercices applicatifs réels.

Moyens et supports pédagogiques

ressources OPQUAST <https://checklists.opquast.com/fr/assurance-qualite-web/>

Modalités d'évaluation et de suivi

Évaluation continue via des exercices applicatifs et/ou des ateliers de mise en pratique. Évaluation en fin de stage par la complétion d'un questionnaire et/ou d'une certification officielle issue du Répertoire Spécifique. Émargement quotidien d'une feuille de présence (en présentiel ou en ligne). Complétion par le formateur/la formatrice d'un suivi d'acquisition des objectifs pédagogiques. Remise d'une attestation individuelle de réalisation

