

Formation-action : identifiez et répondez aux avis clients



Formation Continue - Web et culture numérique

Gérez les avis clients en ligne

Objectifs :

L'objectif de cette formation est d'apprendre à identifier ce que l'on dit de vous sur le web et à répondre aux avis de manière efficace et pertinente pour votre entreprise.

Public :

Chef d'entreprises ; Assistant(e) de direction ; Responsable commercial ; Responsable et assistant(e) Marketing/Communication.

Tout collaborateur en charge du webmarketing.

Pré-requis : avoir ses identifiants sur les réseaux sociaux.

Compétences visées :

- Les avis en ligne : enjeux
- Trouver les avis qui vous concernent
- Répondre aux avis
- Initiation au "storytelling"

Les plus pédagogiques :

Méthodes :


Une pédagogie interactive favorisant l'acquisition des savoirs, savoir-faire et savoir-être. Nos salles sont équipées d'outils multimédias et interactifs et de tous matériels en lien avec la thématique traitée.

Animateur : Nos formateurs sont choisis pour leurs expertises métiers, leurs compétences pédagogiques et leur connaissance de l'entreprise.

Validation / Certification :

Attestation de fin de formation.

INFORMATION

 1,5 Jours, 10,50 Heures

€ 450 € NET

Session(s) à La Roche sur Yon
- 3 Décembre 2019 (en collectif +
1 demi-journée en entreprise à définir)

Formation-action : identifiez et répondez aux avis clients

Formation Continue - Web et culture numérique

Programme :

Les avis en ligne

- Les avis vecteurs de visibilité : données chiffrées
- Pourquoi s'intéresser aux avis ?
- Panorama des principaux sites d'avis

Trouvez les avis qui vous concernent

- Organiser sa veille

Répondez aux avis

- Bâtir votre identité professionnelle avec une charte éditoriale
- Bonnes pratiques pour répondre aux avis négatifs et positifs

De l'importance de "raconter une histoire"

- S'identifier à sa cible et travailler son empathie
- Notions de storytelling