



EXPLOITER EFFICACEMENT LES RÉSEAUX SOCIAUX EN B2B

Pratiquer les médias sociaux comme levier de développement et différenciation BtoB

FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

DDA

Ref. : C19B2BWEB2

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1440 € HT

Repas inclus

Les

[médias sociaux](#)

sont des outils de communication et de prospection puissants pour les marques en BtoB. Explorez les opportunités infinies des médias sociaux BtoB lors de notre formation de 2 jours et devenez un expert des réseaux sociaux.

Cette formation vous permet de faire le point sur les bonnes pratiques et de **concevoir une stratégie social média gagnante**, adaptée à vos enjeux. Découvrez comment créer des contenus captivants qui transforment les

[prospects](#)

en clients fidèles. Dans cette formation, vous apprendrez à choisir les bons indicateurs et à mesurer la performance pour garantir le **succès de votre visibilité en ligne**.

Ce programme de formation combine des sessions théoriques avec des audits et ateliers concrets afin de permettre aux participants d'acquérir des compétences pratiques. Les participants appliquent directement les bonnes pratiques des réseaux sociaux en B2B et les intègrent concrètement à leur stratégie social media.

Relevez le défi du social media B2B avec confiance et stratégie. Transformez votre présence en ligne en un **moteur de croissance et de différenciation** avec notre programme de formation.

OBJECTIFS

- Exploiter et animer les médias sociaux en fonction de ses objectifs et de ses cibles BtoB
- Créer des contenus engageants pour transformer prospects en clients
- Choisir les bons indicateurs et mesurer la performance

EVALUATION

[Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.](#)

POUR QUI ?

Responsables marketing, communication, marketing digital, community managers en BtoB.

PRÉREQUIS

Utiliser les réseaux sociaux B2B.

COMPÉTENCES ACQUISES

Déployer et piloter une stratégie social media B2B performante pour se démarquer sur les médias sociaux et toucher de nouvelles cibles en valorisant votre entreprise et vos équipes.

PROGRAMME



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 44



Pendant
Exploiter efficacement les réseaux sociaux B2B

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Connaître et pratiquer les réseaux sociaux utiles en BtoB

- Comprendre les diverses opportunités et usages des réseaux sociaux en B2B en 2024.
- Chiffres et analyse des principales plateformes B2B (LinkedIn, X, Meta, Youtube, etc..).
- Identifier les bonnes pratiques en Social Selling.
- **Atelier pratique** : Veille concurrentielle : pratiquer un audit de vos pratiques avec préconisation d'axes d'amélioration.

Définir un plan marketing et éditorial intégrant les médias sociaux en BtoB

- Intégrer les médias sociaux dans un plan marketing BtoB.
- Intégrer l'inbound marketing dans la stratégie social media.
- Identifier les canaux afin de toucher vos cibles et personas.
- Cartographie son parcours client et leurs besoins avec SONCASE et Customer journey map.
- Nourrir ses leads avec le tunnel de conversion : ToFu MoFu BoFu.
- **Atelier pratique** : Identifier les personas ciblés, le parcours client et les objectifs visés afin de déterminer les réseaux sociaux pertinents à animer.
- Identifier les leviers SEO, SEA, SMO (méthode POEM).
- Définir un plan et calendrier éditorial B2B.
- **Atelier pratique** : Identifier les thématiques et formats des contenus en lien avec les personas ciblés et le décliner dans un calendrier éditorial.
- Appréhender les différentes techniques de rédaction (site, blog, Méthode AIDA).
- Créer des visuels et contenus avec l'intelligence artificielle.
- **Atelier pratique** : Rédiger un article avec ChatGPT et à promouvoir sur LinkedIn.

Déployer une stratégie social média B2B

- Les bonnes pratiques sur LinkedIn :
 - Animer une page entreprise.
 - Créer son profil professionnel
 - Identifier les bons paramétrages
- Bien utiliser les hashtags.
- Utiliser efficacement les Call to action pour générer des interactions.
- Tirer parti des groupes de discussions.
- Utiliser les Social Ads pour atteindre son réseau professionnel.
- **Atelier pratique** : Créer un post sponsorisé sur LinkedIn en identifiant les Hashtags pertinents et le CTA à utiliser.
- X, Meta et YouTube sont-ils pertinents dans votre activité ?
- Augmenter sa visibilité, développer ses communautés et ses plateformes.
- Développer le Customer Advocacy et l'Employee Advocacy pour susciter l'engagement (ambassadeurs).
- Intégrer les médias sociaux à vos autres outils de communication (off et online).

Piloter la performance d'une stratégie social media

- Définir des objectifs SMARTER et des indicateurs de performance pertinents (KPI).
- Cartographie des outils d'analyse de performance.
- Élaboration et suivi des tableaux de bord social media (reporting et dashboard).
- Mesurer sa stratégie média social et améliorer sa performance.
- **Atelier pratique** : Mise en forme d'un canvas pour synthétiser le plan de communication.

INTERVENANTS

Alexandra DENAT



Consultante et formatrice en marketing, développement commercial et communication digitale.
15 ans d'expérience dans le domaine du e-commerce et du marketing digital.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap



LIEUX ET DATES

À distance

27 et 28 nov. 2025

13 et 14 avr. 2026

01 et 02 déc. 2026

Paris

25 et 26 sept. 2025

25 et 26 juin 2026

24 et 25 sept. 2026