



Classe virtuelle

## **RESEAUX SOCIAUX : RECRUTEZ ET FIDELISEZ VOS CLIENTS**

**NIVEAU 1 : LES FONDAMENTAUX**

### **Objectifs**

---

- Acquérir une vision claire des enjeux et opportunités d'une stratégie axée sur les réseaux sociaux
- Découvrir le vocabulaire spécifique des réseaux sociaux
- Comprendre ce que l'on peut attendre des réseaux sociaux
- Définir sa stratégie en fonction de l'objectif poursuivi
- Optimiser sa présence sur les réseaux sociaux pour développer l'image de l'officine et identifier de nouveaux leviers d'acquisition de clientèle

### **Durée**

---

1h30 - de 9h30 à 11h00

### **Formateur**

---

Kareen Mazeau, Directrice marketing CERP Rouen et Présidente CERP Rouen Formation

### **Programme de la formation**

---

#### **LES RESEAUX SOCIAUX : POURQUOI Y ETRE ?**

- Importance du marketing relationnel
- Du consommateur au consom'acteur
- Les avantages et les limites des réseaux sociaux

#### **STRATEGIES D'INTEGRATION DES RESEAUX SOCIAUX : QUEL EST L'OBJECTIF FINAL ?**

- Améliorer l'image de sa pharmacie
- Communiquer efficacement vers ses clients
- Fidéliser sa patientèle
- Valoriser ses services et se différencier
- Fédérer une communauté
- Dynamiser sa politique commerciale

#### **FAIRE SES PREMIERS PAS SUR LES RESEAUX SOCIAUX**

- Acquérir les bons réflexes de communication
- Les bonnes pratiques en matière de contenu
- Les secrets d'une communication impactante
- Gérer sa E-réputation
- Points de vigilance à respecter



**Matériel nécessaire** : ordinateur avec accès internet, micro, enceintes et webcam. Toutes les informations pour accéder à la classe virtuelle sont communiquées par mail. Il est conseillé de se connecter à la classe virtuelle 15 minutes avant le début de la formation.

Une attestation de fin de formation sera délivrée à l'issue de la formation.

Modalités d'accessibilité aux personnes handicapées : nous contacter par mail à [contactformation@cerprouenformation.fr](mailto:contactformation@cerprouenformation.fr)