



DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX - PRÉSENTIEL -



OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre l'utilité des réseaux sociaux pour un garage.
- Identifier les plateformes adaptées à son activité (Facebook, Instagram, Google Business Profile).
- Créer une page professionnelle et publier du contenu adapté à sa cible.
- Gérer sa réputation en ligne et interagir avec sa communauté.
- Mettre en place une stratégie de communication simple et efficace.



PUBLIC CIBLÉ

- Gérants de garages, salariés en contact avec la clientèle, responsables communication.



PRÉREQUIS

Aucune connaissance préalable des réseaux sociaux n'est requise. Savoir utiliser un ordinateur ou un smartphone.



DURÉE

14 heures (2 jours)



HORAIRES DES SESSIONS

À définir



LIEU DE FORMATION

Sur le lieu de travail
ou dans un centre de
formation dédié.



PRIX (HT)

À partir de 1200 € /jour



CONTENU DU PROGRAMME

MODULE 1 : COMPRENDRE LES RÉSEAUX SOCIAUX (3H)

- Panorama des réseaux sociaux : Facebook, Instagram, TikTok, Google Business Profile.
- Pourquoi un garagiste devrait-il être présent sur les réseaux ?
- Comportement des consommateurs : influence des avis et des publications.
- Notions de base : profil personnel vs compte professionnel, publication, story, commentaire, hashtags.

Atelier pratique :

Étude de pages de garages existantes : les bonnes et mauvaises pratiques.

MODULE 2 : CRÉER ET PARAMÉTRER SES PAGES (3H)

- Création d'une page Facebook pro.
- Paramétrage du profil Instagram pro.
- Référencement local avec Google Business Profile.
- Sécurité des comptes : mots de passe, gestion des accès.

Atelier pratique :

Chaque participant crée ou optimise ses profils (Facebook, Google, Instagram).

MODULE 3 : PUBLIER DU CONTENU ENGAGEANT (4H)

- Types de contenu adaptés : photos de véhicules, témoignages clients, promotions.
- Techniques pour prendre de belles photos avec son smartphone.
- Rédaction de publications claires et efficaces.
- Calendrier éditorial simple à mettre en place.

Atelier pratique :

Simulation de 5 publications types avec photo, texte et hashtags.



MODULE 4 : GÉRER SA COMMUNAUTÉ ET SA RÉPUTATION (2H)

- Répondre aux messages et commentaires.
- Gérer les avis clients (positifs et négatifs).
- Bonnes pratiques de modération.
- Être réactif sans y passer trop de temps.

MODULE 5 : CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE DE BASE (2H)

- Objectifs réalistes : visibilité, fidélisation, bouche-à-oreille digital.
- Suivi de performance (nombre d'abonnés, interactions).
- Outils simples pour programmer les publications.

Atelier pratique :

Mini-plan de communication personnalisé pour son garage.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Ordinateurs ou smartphones avec accès internet.
- Exercices pratiques, fiches outils.
- Vidéoprojecteur, paperboard.
- Études de cas concrets dans le domaine automobile.

MODALITÉ DE FORMATION

- Présentiel.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES CONNAISSANCES

- Observation continue lors des exercices pratiques.
- QCM avant et après la formation pour valider les connaissances acquises.



MODALITÉS D'ÉVALUATION DE L'APPRÉCIATION DES PARTICIPANTS

- Attestation de participation délivrée à la fin de la formation.
- Questionnaire de satisfaction remis en fin de session.

-> Ce programme de formation est volontairement généraliste. Un audit sera effectué par le formateur afin de fixer les dates et horaires de la formation et de construire un programme «sur mesure» adapté à vos besoins spécifiques.
Ce plan de cours «sur mesure» permettra également d'établir la liste des éventuels achats à effectuer et du matériel qui sera nécessaire au bon déroulement de la formation.

NOTE : Si vous, ou l'un(e) de vos salarié(e)s, est une personne en situation de handicap, merci de contacter notre référent handicap, Mr Rudy Cohen à l'adresse mail : referenthandicap@kalyane.com