



N° SIREN de l'organisme de formation 845 147 073 00017

Déclaration d'activité n°93131772913 auprès de la région Provence Alpes Côte d'Azur en date du 09/06/2019

LA FORMATION CHEZ BICPOM

Parce qu'aujourd'hui, être présent sur les réseaux sociaux en tant qu'entreprise n'est plus un élément différenciant, mais un prérequis, parce que le simple fait d'"exister" ne suffit plus pour se faire connaître et attirer l'attention de votre cible, BICPOM a construit un programme de formation concret et évolutif.

Il est essentiel d'adopter une approche active et stratégique en choisissant judicieusement les réseaux sociaux qui servent votre business, et de créer et partager du contenu pertinent pour développer et booster votre activité : nous sommes là pour vous accompagner dans cette démarche.

Ne restez plus passif et passez en mode proactif !

Un accompagnement complet et concret

Que vous soyez entrepreneurs, salariés, gérants, artisans, commerçants, dirigeants, TPE, PME..., BICPOM propose des sessions évolutives déclinées en plusieurs modules. De la base au niveau expert, notre catalogue permet aussi bien d'acquérir de nouvelles compétences dans la gestion des réseaux sociaux, que de les augmenter.

Se former est l'un des meilleurs moyens d'identifier le potentiel de Facebook, Instagram et LinkedIn, d'en tirer parti sur le plan professionnel, et de maximiser votre efficacité sans perdre de temps précieux.

BICPOM dispense également des formations sur-mesure à la carte pour accompagner la mise en place d'une stratégie de communication digitale concrète.

LES VALEURS BICPOM

PERSONNALISATION / Notre programme de formation est construit pour ceux qui veulent utiliser les RS afin de booster leur business ou leur carrière. Loin des généralités ou des mythes, nous nous concentrons uniquement sur l'utilisation professionnelle des réseaux sociaux !

PRAGMATISME / Notre approche d'apprentissage se base sur la concrétisation à travers des tutoriels, des études de cas adaptées, mises en situation, et des exercices pratiques. Au-delà d'une évaluation, vous serez en mesure de mettre en œuvre directement les connaissances acquises. Nous vous mettons également à disposition de nombreux outils et supports pédagogiques pertinents : checklist, guide, modèles...

ACTUEL / Nos contenus, analyses et veilles sont constamment actualisés et adaptés pour une utilisation moderne et concrète. Ils résultent de notre expérience, de nos constats et de nos pratiques quotidiennes avec nos clients. Vous pouvez compter sur des stratégies éprouvées et efficaces.



L'EXPERTISE BICPOM

Grâce à notre équipe de formateurs spécialisés dans les réseaux sociaux, vous découvrirez les meilleures pratiques pour optimiser vos contenus, accroître votre portée et obtenir des résultats concrets. Nos objectifs : vous donner les clés pour créer votre audience cible, attirer de nouveaux clients et consolider votre positionnement sur le marché.

Notre expertise vous aidera à vous démarquer dans un environnement concurrentiel en constante évolution.

Mathieu Delranc / Fondateur et directeur de l'agence BICPOM

« Expert en réseaux sociaux, j'ai commencé à me former techniquement sur les différents médias sociaux dès 2010. J'ai pris conscience très tôt de l'essor que le domaine du marketing digital allait connaître. J'ai donc décidé de me spécialiser dans son utilisation, et surtout dans l'analyse des actions qui s'y rapportent : « Aujourd'hui, il est impératif pour une entreprise, une marque ou une collectivité de disposer de réseaux actifs et adaptés à chaque cible. J'accompagne ces entités dans la promotion de leurs produits et services ainsi que le développement de leur image et notoriété ». En tant qu'entrepreneur dynamique et passionné, je reste constamment à l'affût des tendances émergentes dans le secteur, des influences actuelles jusqu'aux nouvelles technologies. »

L'équipe BICPOM

Parce que dans le marketing et la communication les domaines sont variés et que nous estimons que chacun possède des spécificités qui demandent leur expertise, l'Agence BICPOM s'est spécialisé dans les réseaux sociaux. Une équipe d'une dizaine de talents sait en gérer tous les aspects : stratégie, modération, gestion, création de contenus... Nos formateurs sont des spécialistes dans leur domaine, et sont ancrés dans le quotidien pour vous offrir une expérience actuelle et de terrain ! En effet, tendances, outils, algorithmes... Les réseaux sociaux font partie de ces domaines en constante évolution !

BICPOM en bref

BICPOM est une agence de communication digitale spécialisée dans les médias sociaux. Fondé en 2019, aujourd'hui, BICPOM c'est plus de 50 clients récurrents avec une gestion quotidienne de plus de 100 pages Facebook, Instagram et LinkedIn, et plusieurs clients pour des projets vidéo exclusivement.



LE PROGRAMME BICPOM

Une approche résolument tournée vers l'efficacité et le succès de votre activité

Comprendre les réseaux sociaux

Niveau 1 : débutant

Module 1 / Communiquer sur les réseaux sociaux : les fondamentaux / 1 jour

Module 2 / LinkedIn : les bases / 1 jour

Tarifs : 560 HT par module et par personne

Gérer ses réseaux sociaux

Niveau 2 : à l'aise avec les codes des réseaux sociaux

Module 3 / Alimenter ses réseaux sociaux : création de contenu / 1 jour

Module 4 / Animer ses réseaux sociaux / 1 jour

Tarifs : 810 HT par module et par personne

Se développer grâce aux réseaux sociaux

Niveau 3 : à l'aise avec la gestion des réseaux sociaux

Module 5 / Générer des leads via les réseaux sociaux (Facebook & Instagram) / 1 jour

Module 6 / Se développer grâce à LinkedIn : générer des leads / 1 jour

Tarifs : 560 HT par module et par personne



Module 1

- **Nom de la formation : Communiquer sur les réseaux sociaux : les fondamentaux**
- **Prérequis :** avoir un ordinateur portable et un smartphone
- **Durée :** 1 jour
- **Objectifs**
 - > Se familiariser avec les réseaux sociaux et leur utilisation
 - > Comprendre les enjeux des réseaux sociaux pour un usage professionnel et sélectionner les réseaux sociaux adaptés à son activité professionnelle
 - > Créer son profil et sa page Facebook, son profil Instagram et lier les deux.
 - > Connaître les bases pour animer ses comptes professionnels
- **Moyens techniques et pédagogiques :** salle disposant d'une connexion wifi, d'un système de projection et d'un paperboard, et remise de supports pédagogiques
- **Modalités pédagogiques :** en présentiel, alternance d'apports théoriques, de démonstrations, de temps de participation, de mises en situation et d'exercices pratiques
- **Modalités d'évaluation :** évaluation de performance réalisée tout au long de la formation et QCM en fin de formation
- **Validation :** attestation de formation remise à l'issue de la session de formation mentionnant les résultats de l'évaluation des compétences acquises
- **Programme et déroulé pédagogique :**
 1. État des lieux actuel et panorama des réseaux sociaux : codes, usages, utilités en tant que professionnel
 2. Zoom sur Facebook, Instagram, LinkedIn, Google My Business
 3. Avant de se lancer : définir son objectif
 4. Définir sa stratégie : les bases (cible, ton, concurrence, indicateurs clés)
 5. Comment créer d'une bio optimisée et son importance
 6. Les types de publications : contraintes et opportunités
 7. Algorithmes : ce qu'il faut savoir
 8. Les bonnes pratiques publier et faire la modération sur ses réseaux sociaux
- **Nombre de participants min et max :** 6 à 10 participants
- **Tarif :** 560 € HT par personne



Module 2

- **Nom de la formation : LinkedIn : les bases**
- **Prérequis :** avoir un ordinateur portable et un smartphone
- **Durée :** 1 jour (7 heures) / 9h-17h avec 1h de pause déjeuner
- **Objectifs :**
 - > Comprendre les usages et le potentiel de LinkedIn
 - > Créer et/ou optimiser son profil et sa page entreprise
 - > Savoir gérer son profil et sa page (publication, modération)
- **Moyens techniques et pédagogiques :** salle disposant d'une connexion wifi, d'un système de projection et d'un paperboard, et remise de supports pédagogiques
- **Modalités pédagogiques :** en présentiel, alternance d'apports théoriques, de démonstrations, de temps de participation, de mises en situation et d'exercices pratiques
- **Modalités d'évaluation :** évaluation de performance réalisée tout au long de la formation et QCM en fin de formation
- **Validation :** attestation de formation remise à l'issue de la session de formation mentionnant les résultats de l'évaluation des compétences acquises
- **Programme et déroulé pédagogique :**
 1. Familiarisation avec l'interface LinkedIn : fil d'actualité et canaux (page entreprise, groupes)
 2. Potentiel et objectifs de sa présence sur LinkedIn : marque employeur, recrutement, employee advocacy...
 3. Création et/ou optimisation de son profil
 4. Création et/ou optimisation de sa page entreprise
 5. Comment publier sur LinkedIn : les différents types et formats de contenu
 6. Les bonnes pratiques : techniques d'écriture, hashtags, mentions, fréquence de publication, horaires...
 7. Engagement, les bases : veille et modération
- **Nombre de participants min et max :** 6 à 10 participants
- **Tarif :** 560 € HT par personne



Module 3

- **Nom de la formation : Alimenter ses réseaux sociaux : création de contenu**
- **Prérequis :** avoir suivi le « Module 1 / Comprendre les réseaux sociaux » ou justifier de connaissances de base dans l'utilisation des réseaux sociaux, et avoir un ordinateur portable et un smartphone
- **Durée :** 1 jour
- **Objectifs :**
 - > Savoir créer du contenu adapté et pertinent pour les réseaux sociaux
 - > Adopter une stratégie de création efficiente
 - > Comprendre les enjeux du contenu visuel sur les réseaux sociaux
- **Moyens techniques et pédagogiques :** salle disposant d'une connexion wifi, d'un système de projection et d'un paperboard, et remise de supports pédagogiques
- **Modalités pédagogiques :** en présentiel, alternance d'apports théoriques, de démonstrations, de temps de participation, de mises en situation et d'exercices pratiques
- **Modalités d'évaluation :** évaluation de performance réalisée tout au long de la formation et QCM en fin de formation
- **Validation :** attestation de formation remise à l'issue de la session de formation mentionnant les résultats de l'évaluation des compétences acquises
- **Programme et déroulé pédagogique :**
 1. Les bases de l'identité visuelle et son utilité
 2. Les différents formats d'images sur les réseaux sociaux, codes et usages
 3. Les bases de la construction de l'image, astuces et les bonnes applications
 4. Créations graphiques : apprendre à tirer parti de Canva
 5. Le format vidéo : les bases, astuces et les bonnes applications
 6. Storytelling : les bases
 7. Elaborer un calendrier éditorial
 8. Les outils de programmation
 9. Techniques d'écriture efficaces pour les réseaux sociaux
 10. Comment créer du contenu quand on a peu de temps
- **Nombre de participants min et max :** 4 à 8 participants
- **Tarif :** 810 € HT par personne



Module 4

- **Nom de la formation : Animer ses réseaux sociaux**
- **Prérequis :** avoir suivi le « Module 1 / Comprendre les réseaux sociaux » ou justifier de connaissances de base dans l'utilisation des réseaux sociaux, et avoir un ordinateur portable et un smartphone
- **Durée :** 1 jour
- **Objectifs**
 - > Savoir quand publier et comment programmer son contenu sur les réseaux sociaux pour un maximum d'impact
 - > Savoir gérer la relation client via les réseaux sociaux (modération et veille)
 - > Savoir animer une communauté sur les réseaux sociaux
- **Moyens techniques et pédagogiques :** salle disposant d'une connexion wifi, d'un système de projection et d'un paperboard, et remise de supports pédagogiques
- **Modalités pédagogiques :** en présentiel, alternance d'apports théoriques, de démonstrations, de temps de participation, de mises en situation et d'exercices pratiques
- **Modalités d'évaluation :** évaluation de performance réalisée tout au long de la formation et QCM en fin de formation
- **Validation :** attestation de formation remise à l'issue de la session de formation mentionnant les résultats de l'évaluation des compétences acquises
- **Programme et déroulé pédagogique :**
 1. Comment vos clients peuvent entrer en contact avec vous via les réseaux sociaux : messages privés, commentaires...
 2. Gérer la relation et l'expérience client via les réseaux sociaux : mise en place d'une FAQ, automatisations des messages...
 3. La gestion des commentaires et avis négatifs
 4. Hashtag, mention, tag : décryptage de la veille sur les réseaux sociaux
 5. La routine d'engagement
 6. Engager ses équipes et ses collaborateurs : les rôles et droits d'une page Facebook
 7. Analyses de performances
- **Nombre de participants min et max :** 4 à 8 participants
- **Tarif :** 810 € HT par personne



Module 5

- **Nom de la formation : Générer des leads via les réseaux sociaux (Facebook & Instagram)**
- **Prérequis :** avoir suivi le « Module 1 / Comprendre les réseaux sociaux » et le « Module 2 / Animer ses réseaux sociaux » ou justifier de connaissances dans la gestion des réseaux sociaux, et avoir un ordinateur portable et un smartphone
- **Durée :** 1 jour
- **Objectifs**
 - > Connaître les leviers possibles pour développer une communauté sur les réseaux sociaux
 - > Savoir comment attirer de nouveaux clients grâce à Facebook et Instagram
- **Moyens techniques et pédagogiques :** salle disposant d'une connexion wifi, d'un système de projection et d'un paperboard, et remise de supports pédagogiques
- **Modalités pédagogiques :** en présentiel, alternance d'apports théoriques, de démonstrations, de temps de participation, de mises en situation et d'exercices pratiques
- **Modalités d'évaluation :** évaluation de performance réalisée tout au long de la formation et QCM en fin de formation
- **Validation :** attestation de formation remise à l'issue de la session de formation mentionnant les résultats de l'évaluation des compétences acquises
- **Programme et déroulé pédagogique :**
 1. Optimiser ses posts : boutons d'appel à l'action (CTA), Liens dans la bio, Stories, Whatsapp, évènements,
 2. Qu'est-ce que l'E-réputation et pourquoi c'est un élément central dans votre développement
 3. Facebook : groupe, profil, page... Les bonnes dynamiques à adopter
 4. Développer sa communauté : les bonnes pratiques et les fausses bonnes idées
 5. Jeux concours
 6. L'influence et les partenariats
 7. La publicité : les bases de Business Manager
 8. Analyses des performances
- **Nombre de participants min et max :** 4 à 8 participants
- **Tarif :** 810 € HT par personne



Module 6

- **Nom de la formation : Se développer grâce à LinkedIn**
- **Prérequis :** avoir suivi le « Module 6 / LinkedIn : les bases », ou justifier de connaissances dans la gestion de LinkedIn, et avoir un ordinateur portable et un smartphone
- **Durée :** 1 jour (7 heures) / 9h-17h avec 1h de pause déjeuner
- **Objectifs**
 - > Savoir utiliser LinkedIn pour sa stratégie de marque employeur
 - > Générer des leads et prospecter grâce à LinkedIn
- **Moyens techniques et pédagogiques :** salle disposant d'une connexion wifi, d'un système de projection et d'un paperboard, et remise de supports pédagogiques
- **Modalités pédagogiques :** en présentiel, alternance d'apports théoriques, de démonstrations, de temps de participation, de mises en situation et d'exercices pratiques
- **Modalités d'évaluation :** évaluation de performance réalisée tout au long de la formation et QCM en fin de formation
- **Validation :** attestation de formation remise à l'issue de la session de formation mentionnant les résultats de l'évaluation des compétences acquises
- **Programme et déroulé pédagogique :**
 1. Définir ses objectifs et sa cible
 2. Développer une stratégie de contenu pour son profil et sa page Entreprise : définir ses territoires et ses thématiques et établir un calendrier
 3. Mettre en place une veille efficace
 4. Animer son profil au service de sa page
 5. Engager ses équipes : l'Employee Advocay
 6. Développer son carnet d'adresse, prospecter, InMail...
 7. Publicité et Sales Navigator : les bases
 8. Analyses des performances
- **Nombre de participants min et max :** 4 à 8 participants
- **Tarif :** 810 € HT par personne

