

## FORMATIONS HCR

Proximité et disponibilité  
Notre équipe intervient partout en France

Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !

☎ 03 21 01 36 12

✉ [contact@essentielformation.com](mailto:contact@essentielformation.com)

**Vous ne pourrez plus vous en passer. Un levier incontournable !**

20 ANS  
2002  
2022  
ESSENTIEL FORMATION

- **Depuis 2002**

Spécialiste à 100% de la formation dans les métiers HCR

- Plus de 2900 clients actuels  
+ de 6600 participants  
+ de 46200 heures de formations

★★★★★ En 2021  
98 % de satisfaction

- **Et en bonus,**  
Gagnez du temps  
Confiez-nous l'administratif !

### AKTO

Référencé sur les actions de branches 2022

## DEVELOPPER SES VENTES AVEC LES RESEAUX SOCIAUX

2 jours, soit 14 heures

**Toujours proche de vous OU chez vous !**

**Vous souhaitez un financement ?**

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !



### Public

Salariés et dirigeants des entreprises du secteur Hôtels, Café et Restaurant.

Nos formations sont ouvertes à toutes et à tous. Si vous êtes en situation de handicap ou dans une situation nécessitant une adaptation, consultez nous.



### Prestataire formateur

Experts, hommes et femmes de terrain, en parfaite adéquation avec votre réalité professionnelle

Retrouvez vos programmes sur : [www.essentielformation.com/programmes-HCR](http://www.essentielformation.com/programmes-HCR)

“

**Comment avons-nous pu nous passer de ces connaissances... 6 mois de gagnés dans nos pratiques !**

”





## NIVEAU DE CONNAISSANCES PRÉALABLES REQUIS

Un document intitulé « attentes individuelles » est envoyé à l'attention du prescripteur et transmis au bénéficiaire. Ce document complété par le bénéficiaire est à nous retourner par mail avant le début de la formation.

L'objectif est de nous assurer du positionnement du bénéficiaire et ainsi vérifier que ses attentes sont en adéquation avec le programme de la formation souhaitée.



## MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ÉVALUATION

L'action de formation se déroulera en **visioconférence** ou en **présentiel** (en fonction du thème et du choix des bénéficiaires).

- Pour les personnes suivant la formation en visioconférence, elles pourront se connecter via l'outil ZOOM et rejoindre le groupe à partir de la convocation qu'elles auront préalablement reçue par courriel comportant les références de la session de formation. Cette convocation sera accompagnée du programme pédagogique.
- La formation en **présentiel** se déroulera dans une salle équipée d'un paperboard, et si nécessaire d'un vidéoprojecteur, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de la formation du point de vue pédagogique et technique. Le prestataire formateur remettra dès l'ouverture de la journée le support pédagogique qui permettra à chaque bénéficiaire de suivre le déroulement de l'action de formation.

Une feuille d'émargement individuelle sera conjointement signée par le formateur prestataire et chaque bénéficiaire, pour chaque demi-journée de formation, permettant d'attester de l'exécution de l'action de formation.



## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- **Comprendre et évaluer** les enjeux de la visibilité et les leviers tels qu'internet et les médias sociaux
- **Choisir** les outils les plus adaptés à une stratégie de présence dans le Web social
- **Augmenter** la visibilité de votre restaurant ou votre hôtel. Attirer de nouveaux clients
- **Fidéliser** vos clients actuels.
- **Promouvoir** vos événements saisonniers, vos menus et services. Gagner du temps.
- **Prendre** l'ascendant sur vos concurrents. Réduire vos coûts de publicité.
- **Savoir** suivre ses actions sur internet et les réseaux sociaux et mettre en place des tableaux de performance
- **Savoir comment réagir** en cas de critique, crise ou de bad-buzz
- **Être capable** de se définir une stratégie sur les réseaux. Quel est son objectif ? Quel message je veux faire passer ? Combien de temps je vais y consacrer ?
- **Être capable** de raconter une histoire sur sa marque et ne pas faire que vendre.
- **Mettre à jour** son profil pour que le client type est toutes les informations nécessaire (ce que vous faites, ce que vous proposez). Étudier différents profils pour repérer ce qui est bon et pas bon.
- **Trouver** des sujets à raconter (les coulisses, les produits...) Établir sa stratégie éditoriale. Rechercher les bons « # » pour être augmenter sa visibilité. Utiliser intelligemment tous les supports (stories, Réels..) pour communiquer et faire décoller son audience. Faire participer sa communauté en leur posant une question
- **Écrire** une publication aérer avec des émoticônes,
- **Être capable** d'utiliser les outils de publicité d'Instagram et de Facebook pour accroître sa communauté
- **Créer** un jeux concours (lot, thématique, tirage au sort) pour augmenter sa communauté
- **Étudier** toutes les fonctions des statistiques pour comprendre ce qui a fonctionné dans un post afin de l'améliorer (publier aux heures où la communauté est active sur le réseau).
- **Programmer** des publications Instagram ou Facebook en utilisant les outils de Facebook
- **Créer** des visuels avec Canva (formats de visuels déjà paramétrer)





## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

### 1<sup>er</sup> Jour

#### 1) BATIR UNE STRATEGIE EFFICACE – 3h30

- L'importance des avis de consommateurs : booking, pages jaunes, Tripadvisor, la fourchette
- A faire ou ne pas faire

#### 2) STRATEGIE DE PREVENTION – 3h30

- Quelle stratégie adopter avec les noms de domaine ? - Quelle présence faut-il avoir au minimum dans les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, Viadeo, Profils Google, YouTube, Dailymotion, etc.) ?
- Stratégie de veille : Pourquoi faut-il surveiller ce qu'on dit de vous sur Internet (votre marque, vos dirigeants, vos produits) - Comment mettre en place une veille efficace : revue des meilleurs outils

### 2<sup>ème</sup> Jour

#### 3) LES RESEAUX SOCIAUX : FACEBOOK & INSTAGRAM – 3h30

- Quelle utilité pour les hôteliers ? / Principes et règles d'or / Animation et suivi
- Faut-il créer un groupe ou une page pour promouvoir sa marque, son entreprise, son site Internet ? - Comparaison, revue des avantages et inconvénients.

#### 4) APPRENDRE A CREER SES PROPRES RESEAUX – 3h30

- Comment créer une page Facebook efficace pour son entreprise ou son site Internet ?
- Personnaliser sa page fan (logo, onglets...) ? - Concevoir un onglet de bienvenue efficace, incitant à cliquer sur votre bouton J'aime, avec une version différente pour les internautes déjà fans - Utiliser les événements, un formulaire de contact, les sondages - Les critères qui comptent pour Google avec Facebook
- Que faut-il faire pour réussir sur Instagram ? Les erreurs à éviter
- Améliorer son référencement naturel grâce à Instagram : Les critères qui comptent pour Google avec Instagram





## MOYENS D'ENCADREMENT

L'encadrement des bénéficiaires sera assuré par la direction d'ESSENTIEL et/ou par le prestataire formateur. Le bénéficiaire pourra de 9 h 30 à 17 h 30, du lundi au vendredi, contacter ESSENTIEL Formation, et plus précisément dès 8h30, Orlane Nicolas-Mercher pour toute question pédagogique :

 06 88 84 26 14  [orlanemercher@essentielformation.com](mailto:orlanemercher@essentielformation.com)



## MODALITÉS DE DÉROULEMENT

L'action de formation débutera par une présentation du formateur et de chacun des bénéficiaires afin de permettre une adaptation optimale du processus pédagogique prévu par le prestataire formateur au public présent. Elle se déroulera dans le respect du programme de formation qui aura été préalablement tenu à la disposition ou remis aux bénéficiaires, et ce, suivant une alternance d'exposés théoriques et de cas pratiques.

Le prestataire formateur veillera à ce que chaque bénéficiaire puisse poser ses questions afin de faciliter le transfert de connaissances. Un chat sera mis à la disposition des bénéficiaires suivant la formation en visioconférence afin que ceux-ci puissent manifester leur volonté d'intervenir. La parole leur sera alors donnée.

**« Toujours proche de vous OU chez vous ! »**



## SANCTION DE LA FORMATION

Afin de permettre d'évaluer les compétences acquises par chaque bénéficiaire, il sera demandé à chacun, à l'issue de la journée de formation, de se soumettre à une dizaine de questions.



## ORGANISATIONS ET TARIFS

**Horaires de formation :** 14h : 8h45 – 12 h30 / 13h30 – 17 h15.  
Dédution faite des deux pauses de ¼ heure de 10 h 30 à 10 h 45 et de 15 h 30 à 15 h 45.

**Formation en INTER** (regroupant différentes entreprises)  
300 euros nets de taxes par personne pour chaque journée de formation.

**Formation en INTRA** (Chez vous, rien que pour votre équipe)  
pour un groupe entre 2 à 10 personnes. 1400 euros nets de taxes par jour par groupe.

### Vous souhaitez un financement ?

Pour connaître votre éligibilité, contactez-nous !

### Proximité et disponibilité.

Notre équipe intervient partout en France.

*Pour rendre facile votre accès à la formation, échangeons !*

 03 21 01 36 12

 [contact@essentielformation.com](mailto:contact@essentielformation.com)

[www.essentielformation.com](http://www.essentielformation.com)

