

TikTok pour les entrepreneurs et entreprises

Tu penses que TikTok est uniquement réservé aux adolescents ? Détrompe-toi ! Avec plus de 1 milliard d'utilisateurs actifs mensuels, TikTok offre un potentiel énorme pour booster la visibilité, générer du trafic qualifié et attirer de nouveaux clients. Cette formation te permettra de comprendre les bases de TikTok et son fonctionnement, créer du contenu viral et engageant qui séduira tes futurs clients. Tu maîtriseras les tendances et les challenges pour booster la visibilité de ton entreprise afin de convertir tes followers en clients fidèles.



Durée

2 JOURS (14 h) peut être fractionnés en deux ou quatre sessions
En présentiel ou distanciel



Public visé

Cette formation s'adresse à :
Tout public, Agent immobilier, Agent commercial indépendant, Dirigeant d'agence ou de réseau faisant de la vente en face à face, toute personne placée régulièrement en situation de vente



Modalités d'accès & accessibilité

Délai d'accès : inscription minimum 48 h avant la date de formation inter-entreprise

Accessibles à tous, y compris aux personnes en situation de handicap (voir page 11)



Niveau requis

Utiliser Facebook & savoir publier



Méthode pédagogique

- Alternance d'apports, d'ateliers, d'études de cas et d'échanges avec les participants
- Formation action : vous êtes "concepteur" et "animateur" pendant la formation, avec le



Objectifs

- Comprendre pourquoi et comment aller sur TikTok pour ma marque ?
- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme de TikTok
- Apprendre à utiliser la plateforme en partant de 0
- Comment faire une vidéo « virale »
- Connaître les droits et usages des musiques sur TikTok



Programme

Introduction

- Les tendances social-media actuelles
- Chiffres clés sur TikTok
- Les droits et usages des musiques sur TikTok

Interface & Fonctionnement de TikTok

- Créer un compte TikTok pour votre entreprise (ou l'optimiser)
- S'inscrire sur TikTok
- Créer votre compte
- Le compte entreprise
- Créer une biographie
- Créer un "Tikcode"
- Configurer les paramètres
- Prendre en main l'interface de l'application
- Utiliser la version web

Stratégie & ligne éditoriale

- Connaître ses personnalités (carte empathique)
- Définir une typologie de contenus adaptés
- Choisir des thématiques
- Connaître les différents formats
- Connaître les types de contenu les plus populaires
- Identifier les tendances du moment (vidéos, musiques, hashtags)

Créer une vidéo

- Créer une vidéo avec les outils pré et post-production
- Publier une vidéo
- Programmer une vidéo
- Distribuer une vidéo TikTok sur d'autres plateformes
- Créer une vidéo avec un fond vert, voice over, des transitions
- Appliquer des bonnes pratiques
- Optimiser sa vidéo



feed-back personnalisé du formateur

- Au fil de vos propres mises en pratique, et de l'observation des autres participants, vous progressez en confiance et en maîtrise des techniques du formateur
- L'apprentissage s'effectue dans un cadre ludique (Salle en lumière du jour spacieuse dans un espace propice à des formations réussies - WiFi - Ecran HD tactile - Présentations PowerPoint) les participants fournissent un investissement personnel important (participation, sortie de zone de confort) avec plaisir
- Cas pratiques et jeux de rôle reprenant des situations réelles du milieu professionnel
- Nombreux échanges avec le participant et apports du formateur

Les différents types de contenus

- Créer une story TikTok
- Créer un carrousel avec Photo Mode
- Créer un live TikTok
- Créer un Now TikTok

Créer une video « viral »

- Analyser des vidéos TikTok tierces
- Comprendre et exploiter les challenges TikTok
- Construire un storytelling gagnant
- Définir une fréquence et un calendrier de publication
- Créer un calendrier de contenu
- Choisir un rythme de publication
- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme TikTok
- Augmenter votre nombre d'abonnés
- Créer un concours

Les kpi

- Les phénomènes de viralité retardée
- Les statistiques de TikTok

Les plus :

- Pédagogie active et forte participation du stagiaire
- Nos formateurs sont des spécialistes certifiés ayant une double compétence comportementale et vente avec une grande expérience terrain
- Travail sur les situations concrètes des participants
- Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

Suivi et évaluation des acquis :

- Sanction de la formation : Attestation de présence et attestation loi ALUR
- Les stagiaires sont évalués tout au long de la formation à travers de nombreux exercices pratiques et mises en situation attestant de l'acquisition du niveau d'autonomie du participant

