

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Grâce à cette formation, vous saurez attirer, fidéliser et convertir votre audience tout en développant votre visibilité en ligne !

éligible CPF

Durée

2 j ou 4 ½ journées, 14h

Horaires

9h à 12h30 ou 13h30 à 17h (horaires adaptables)

Tarifs TTC

EN INDIVIDUEL – présentiel ou visio : 1500€
Collectif en inter ou intra entreprise sur demande

Lieu

en présentiel

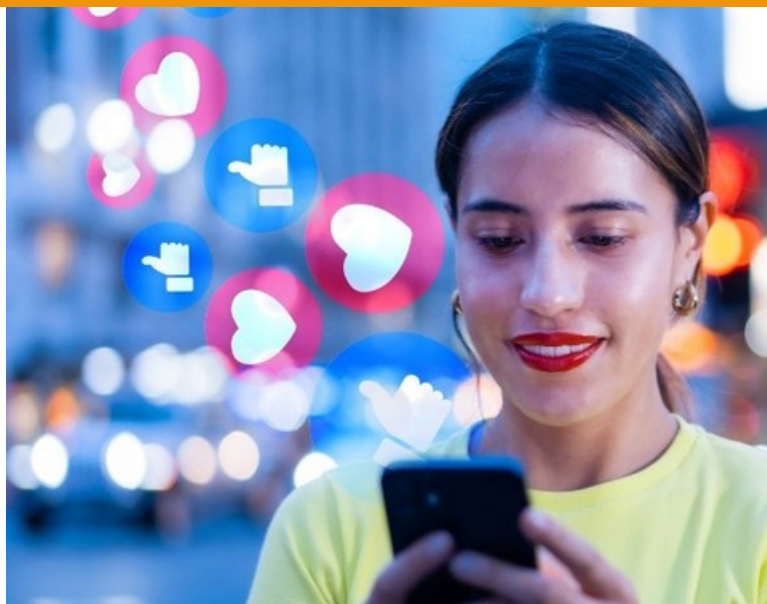
Les 5 Eléments, 441 Rue Aristide Berges,
66000 Perpignan

Les locaux de formation sont situés en rez de chaussée
et répondent aux normes d'accessibilité.

en visio sur Zoom

Dates

En entrée et sortie permanente, nous contacter



Objectifs et résultats attendus

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. Définir ses objectifs commerciaux SMART (acquisition, engagement, audience...) en identifiant les caractéristiques-clés de sa cible et les ressources mobilisables.
2. Comparer les réseaux sociaux existants (utilisateurs, formats, fonctionnalités) et sélectionner les plus pertinents au regard de ses objectifs, de sa cible et de la concurrence.
3. Créer ou enrichir un compte entreprise optimisé, intégrant les informations utiles et respectant son identité visuelle numérique.
4. Élaborer une stratégie responsable de développement commercial : rythme de publication, outils de suivi, accessibilité des contenus aux publics en situation de handicap et écoresponsabilité.
5. Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants en s'appuyant sur l'IA générative, et répondre aux commentaires de sa communauté.
6. Concevoir des vidéos promotionnelles esthétiques et originales, adaptées aux codes et formats des réseaux sociaux visés.
7. Exploiter les indicateurs de performance au moyen d'un tableau de bord et ajuster sa stratégie dans une démarche d'amélioration continue.

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Programme détaillé

Module 1 – Panorama des réseaux sociaux et clarification de son offre (2h30)

- Clarifier son offre, sa cible et ses besoins
- Définir les caractéristiques clés de ses clients et prospects cibles (âge, localisation, centres d'intérêt...) : construire son persona
- Identifier les ressources mobilisables (temps, budget, compétences, outils) nécessaires à l'atteinte de ses objectifs
- Comparer les principaux réseaux sociaux (typologie des utilisateurs, formats de médias, fonctionnalités) : quel réseau choisir pour quelle stratégie ?
- Définir ses objectifs commerciaux SMART sur les réseaux sociaux (acquisition, notoriété, vente...)
- *Évaluation en cours de formation : exercice pratique, objectifs SMART, persona et tableau comparatif des réseaux appliqués au projet du stagiaire.*

Module 2 – Optimisation des profils professionnels (2h)

- Création et optimisation des réseaux sociaux pertinents (Instagram et Facebook, TikTok...)
- Personnalisation : bio, lien, visuels, mots-clés SEO/GEO
- Intégrer les informations de contact et les informations utiles ou impactantes pour les utilisateurs, dans le respect de son identité visuelle numérique
- Veille concurrentielle : identifier des entreprises concurrentes de son secteur présentes sur les réseaux choisis et analyser leurs pratiques
- *Évaluation en cours de formation : mise en pratique, création ou enrichissement du compte entreprise du stagiaire.*

Module 3 – Création de vos contenus & image de marque (3h30)

- Définir une ligne éditoriale engageante
- Élaborer son contenu éditorial (sujets de vos publications ; rédaction de légendes ; hook... ; storytelling)
- Exploiter l'IA générative (ChatGPT...) : rédiger des prompts contextualisés, précis et structurés pour générer, optimiser ou personnaliser ses contenus
- Créer du contenu visuel (posts, carrousels, stories, réels, vidéo TikTok) avec Canva ou Capcut en cohérence avec votre identité visuelle
- Concevoir des vidéos promotionnelles : facteurs clés de succès (thématique, message, rythme, mémorisation)
- Développer son branding
- *Évaluation en cours de formation : production d'une publication et d'une vidéo courte adaptées au projet du stagiaire.*

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Programme détaillé (suite)

Module 4 – Stratégie de publication sur Instagram & Facebook (3h)

- Développer sa stratégie de publication
- Comprendre son audience et les techniques d'engagement
- Animer et modérer sa communauté : répondre aux commentaires de façon adaptée au contexte, à la cible et à l'image de l'entreprise
- Rendre ses contenus accessibles aux publics en situation de handicap : sous-titrage des vidéos, textes alternatifs des images, contrastes et lisibilité
- Intégrer une démarche écoresponsable dans la conception et la diffusion de ses contenus (optimisation du poids des médias, fréquence de publication raisonnée, réutilisation des contenus...)
- Planifier, automatiser et publier efficacement
- *Évaluation en cours de formation : exercice de réponse à des commentaires clients et check-list accessibilité appliquée à une publication.*

Module 5 – Planification, outils & performance (3h)

- Réaliser un planning et un calendrier éditorial ; justifier son rythme de publication au regard de ses objectifs, du comportement de sa cible et de ses moyens
- Sélectionner un ou plusieurs outils de suivi des actions commerciales (planning, monitoring, gestion) selon des critères organisationnels et de performance
- Intégrer le vocabulaire lié à l'analyse et aux performances de vos médias sociaux
- Construire un tableau de bord personnalisé intégrant les données des outils de suivi sélectionnés
- Sélectionner et justifier au moins 4 indicateurs-clés de performance alignés avec sa stratégie et ses plateformes
- Analyser ses résultats et formuler des ajustements de sa stratégie dans une démarche d'amélioration continue
- *Évaluation en cours de formation : construction du tableau de bord du stagiaire et proposition d'ajustements.*

Réaliser le passage de la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » (Alternative Digitale) et valoriser vos compétences : examen en ligne de 90 minutes, hors temps de formation, sous la surveillance vidéo du certificateur.

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Public concerné

Cette formation et sa certification s'adresse aux entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

Pré-requis

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique.

Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Vérification des prérequis : test de connaissances en numérique et positionnement du projet lors de l'entretien préalable.

Matériel : ordinateur PC ou Mac équipé d'une webcam et du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox (nécessaire au passage de l'examen en ligne sous surveillance vidéo) ; téléphone portable Android ou Apple.

Modalités techniques et pédagogiques

La formation "**Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux**" se déroule en formation individuelle, présentiel, à Perpignan (salle équipée écrans LCD et vidéoprojecteur) ou en distanciel, en visio via zoom.

Formation 100% individuelle avec le formateur.

Emargement signée par ½ journée par le stagiaire et le formateur.

Formation animée par un professionnel confirmé (alternance théorie et pratique immédiate).

Remise d'un support de cours adapté.

Evaluation

Tout au long de la formation les exercices proposés permettent d'évaluer le niveau d'acquisition de connaissances et compétences. En fin de formation, l'évaluation du niveau de satisfaction du participant est demandée sous forme de questionnaire en ligne et analysé par nos soins ensuite, dans un souci constant de qualité.

La formation prépare à la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, hors temps de formation, sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur.

L'épreuve comprend une quarantaine de questions ouvertes et fermées portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation. Un minimum de 65 % de bonnes réponses par compétence est requis.

Attestation : Nous vous adressons en fin de formation votre attestation de formation et de niveaux d'acquisition.

Prise en charge

Notre Organisme de Formation est agréé DREETS et certifié QUALIOPI. Votre CPF ou votre OPCO peut prendre en charge le coût de cette formation. Contactez nous pour un audit gratuit de votre projet de formation !

Demande d'inscription : sur notre site, par téléphone ou directement sur moncompteformation.gouv.fr (CPF)

Délais : CPF, au moins de 15 jours, soit 11 jours ouvrés, avant le 1er jour de formation.

Si financement OPCO, demande de prise en charge au moins, 1 mois avant le début de la formation.

 **Accessibilité** Pour permettre aux personnes en situation de handicap d'accéder plus facilement à nos formations, Madeinformation met tout en œuvre pour trouver les compensations les plus adaptées à chaque situation de handicap. Nous vous accompagnerons en mettant en place un plan d'action en collaboration avec nos partenaires départementaux. Les locaux de formation sont situés en RDC et notre parking dispose de place réservée Handicap.