

Programme : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

RS 6372 par Alternative Digitale enregistrée le 19/07/2023

Durée : 28 heures

Prix de vente de la formation : 1950 € / formation éligible CPF

Profils des stagiaires : La certification s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

Prérequis : le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.

Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances.

Autre prérequis – avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.

Personnes en situation d'handicap : Afin que cette formation soit accessible, nous invitons les personnes qui ont besoin d'un aménagement à nous le signaler en contactant carine@crealyz-entrepreneur.fr en précisant vos besoins et vos attentes.

Délais et modalités d'accès de la formation :

Après un entretien téléphonique visant à évaluer les prérequis, le niveau et vos besoins spécifiques, nous vous expliquerons les modalités d'inscription sur la plateforme MonCompteFormation.

Cette plateforme impose un délai de réflexion de 11 jours ouvrés entre notre proposition et le début de la formation.

Il est également nécessaire de créer une identité numérique via La Poste, car l'inscription se fera via France Connect+.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de cette formation, les participants seront autonomes pour concevoir et mettre en œuvre une stratégie commerciale efficace sur les réseaux sociaux, en maîtrisant la création de contenu, l'engagement communautaire et l'analyse des performances.

les stagiaires seront définir une stratégie commerciale efficace sur les réseaux sociaux en fonction de leurs objectifs (prospection, notoriété, fidélisation). Ils sauront sélectionner les plateformes adaptées, créer et optimiser des comptes professionnels en cohérence avec l'identité visuelle de l'entreprise.

Ils maîtriseront l'élaboration d'un planning éditorial structuré, garantissant une diffusion régulière et pertinente des contenus. Ils apprendront à concevoir des publications engageantes (textes, visuels, vidéos) en utilisant les outils de création adaptés et en ajustant leur communication selon leur audience.

Enfin, ils seront capables d'analyser les performances de leurs actions grâce aux indicateurs clés, d'ajuster leur stratégie et d'interagir efficacement avec leur communauté pour renforcer l'engagement et développer leur activité commerciale.

Compétences visées :

- Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque ...),
- Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile,
- Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés,
- Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis,
- Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux,
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle,
- Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place,

Contenu de la formation

Module 1 – Définir les objectifs commerciaux et le positionnement stratégique (3 heures)

- Comprendre les enjeux du développement commercial via les réseaux sociaux
- Identifier les objectifs commerciaux (prospection, notoriété, fidélisation...)
- Analyser les caractéristiques de sa cible et de ses prospects
- Déterminer un positionnement stratégique adapté aux réseaux sociaux
- Cas pratique : définition des objectifs et positionnement pour son entreprise

Module 2 – Choisir les réseaux sociaux adaptés à son activité (2 heures)

- Panorama des principaux réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, Twitter...)
- Analyse des caractéristiques des utilisateurs et des usages de chaque plateforme
- Étude concurrentielle : où sont présents les acteurs du marché ?
- Sélection des plateformes les plus adaptées aux objectifs commerciaux

- Atelier pratique : choix des réseaux sociaux pertinents selon son secteur

Module 3 – Crée et optimiser ses comptes professionnels (4 heures)

- Création et configuration de comptes professionnels (LinkedIn, Facebook, Instagram...)
- Rédaction d'une biographie et d'une description percutantes
- Optimisation des informations et du visuel en respectant l'identité de marque
- Bonnes pratiques pour un profil attractif et crédible
- Cas pratique : audit et optimisation d'un compte professionnel

Module 4 – Définir un planning éditorial et une fréquence de publication (4 heures)

- Définir une fréquence et un rythme de publication cohérents
- Construire un calendrier éditorial efficace
- Utiliser des outils de planification et d'automatisation (Hootsuite, Meta Business Suite...)
- Adapter son contenu aux tendances et aux attentes de son audience
- Atelier pratique : création d'un planning éditorial personnalisé

Module 5 – Concevoir des contenus engageants et adaptés à son audience (6 heures)

- Les bases de la rédaction persuasive pour les réseaux sociaux
- Adapter le ton et le style selon la cible (professionnel, amical, humoristique...)
- Créer des visuels attractifs avec des outils comme Canva
- Règles d'optimisation pour maximiser l'engagement (hashtags, formats, CTA)
- Cas pratique : rédaction et publication d'un post optimisé

Module 6 – Produire des vidéos promotionnelles (6 heures)

- L'importance de la vidéo dans une stratégie de contenu
- Choisir le bon format selon les plateformes (Reels, TikTok, YouTube Shorts...)
- Initiation aux outils de montage vidéo (CapCut, Mojo, Inshot...)
- Raconter une histoire en vidéo pour captiver son audience
- Atelier pratique : création et publication d'une vidéo promotionnelle

Module 7 – Suivre les performances et interagir avec sa communauté (3 heures)

- Identifier les indicateurs clés de performance (KPIs)
- Lire et interpréter les statistiques des plateformes sociales
- Ajuster sa stratégie en fonction des résultats
- Gérer les interactions et répondre aux commentaires pour fidéliser sa communauté
- Cas pratique : analyse des performances d'une publication et recommandations

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Formation assurée par Carine SORIANO - Entrepreneuse/Formatrice et fondatrice de Créalyz.

20 années d'expériences en entrepreneuriat et gestion d'entreprise, diplômée d'un DESS en sciences économiques et gestion d'entreprise. Création et animation de formations réseaux sociaux depuis 2017 et Community manager depuis 2013

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation (pour les formations en présentiel)
- Mise à disposition d'un ordinateur portable pour les apprenants qui ne sont pas équipés (pour les formations en présentiel uniquement)
- Etude de cas pratique réel portant sur l'entreprise du stagiaire (qu'il soit salarié ou entrepreneur)
- Encouragement de la prise de risque intellectuelle dans un cadre bienveillant et stimulant
- Transmission de documents supports à la suite de la formation.
- Formation en présentiel ou à distance en visio-conférence synchrone via Google Meet (**100 % synchrone**)

Modalités d'évaluation : Dispositif de suivi de l'exécution de d'évaluation des résultats de la formation

Positionnement à l'entrée :

- Un questionnaire diagnostic permettra d'évaluer le niveau initial et d'adapter la formation aux besoins des participants.

Evaluation formative

- Les compétences seront évaluées tout au long de la formation par des exercices pratiques (création de contenus, analyse de performances).
- En fin de parcours, un questionnaire d'auto-évaluation et une certification valideront les acquis.
- Feuilles de présence

Obtention de la certification

Evaluation pratique en ligne finale auprès du certificateur : Cette formation vise à l'obtention de la Certification Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux portant le numéro d'enregistrement RS6372 au répertoire de France Compétences, par ALTERNATIVE DIGITALE.

- Le coût de la certification est compris dans la formation.
- L'examen, qui se déroulera en français, aura lieu à la fin du programme.
- Il se passera en ligne et durera environ 1h30.
- Un minimum de 500 points sera requis pour valider la certification, le score obtenu reflétant le niveau de compétence
- Un certificat de compétences vous sera remis si vous validez votre certification

Suivi post formation

- Suivi de l'activité des stagiaires sur les réseaux sociaux pendant 3 mois