

Professionnel
Développer l'activité
commerciale
par les réseaux sociaux



Très d'UnionS

2025 - 2026

Association T.U.

SIRET : 939 721 247 00012

N° déclaration activité : 76660321366

Contact@tresdunionsfr

Qualiopi
processus certifié

■ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée par AFNOR Certification
au titre des catégories d'actions suivantes :
ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES

« Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

 Intra / inter

 CSP / OPCO / CPF

 2300 euros

✓ Formation certifiante (RS 6372)

✓ 28 heures

✓ Présentiel ou distanciel synchrone

✓ Individuel ou Collectif (maximum 8 personnes)

✓ Accessible aux personnes en situation de handicap

✓ Suivi jusqu' à 3 et 6 mois

L'objectif de la formation :

La formation a pour objectifs de valider et faire monter en compétences complémentaires au métier principal du stagiaire afin de développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

La formation mène à la certification RS6372 enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 19/07/2023, intitulée 'Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux' et détenue par Alternative Digitale et intégrer un lien vers la fiche France Compétences :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/>

Public :

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

Diagnostic de positionnement :

Un diagnostic de positionnement est effectué par téléphone préalablement à toute inscription d'un candidat à la formation. Cet entretien permet de valider le profil du candidat et l'adéquation de la formation à ses besoins, de valider les prérequis à l'entrée en formation, ainsi que de l'informer sur les modalités de passage de la certification.

Ce que vous allez apprendre :

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- 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



« Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Modalités d'assistance technique et pédagogique :

Pour les sessions en distanciel synchrone ou en cas de besoin technique :

- Plateformes utilisées : serveur Discord TU (<https://discord.gg/V7D3Pyak4S> sur le salon aide).
- Assistance technique (Hot-line) : En cas de difficulté de connexion ou d'accès aux outils, contactez Frédéric COCO au 06 58 91 35 29 ou par mail à f.coco@tresdunions.fr.
- Délai de réponse : Nous nous engageons à vous apporter une réponse ou une solution sous 48 heures.

Modalités d'évaluation :

Exercices pratiques en ligne sur :

- Le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux.
- Les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché.
- La création de compte entreprise.
- La publication de contenus sur les réseaux sociaux
- L'élaboration de contenus à destination des réseaux sociaux
- La conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux.
- Le suivi d'une stratégie de développement commerciale d'une activité par l'utilisation des réseaux sociaux.
- Les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

Modalités d'accès aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Dans le cadre du respect du règlement d'examen, tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Si votre situation nécessite des aménagements spécifiques (pédagogiques, matériels, techniques ou humains), n'hésitez pas à contacter notre référent handicap, Frédéric COCO, par mail à f.coco@tresdunions.fr

Délai et Modalités d'accès :

Délai variable selon les financements. Pour les formations financées par le CPF, il devra s'écouler au moins 14 jours entre la date de confirmation de commande de la formation et son démarrage effectif (délai légal de rétractation).



« Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Programme :

Module 1 : Définir ses objectifs commerciaux

- Identifier les objectifs commerciaux de l'entreprise,
- Mise en place de la méthode objectifs SMART,
- Définir une stratégie (cibles, personae, prospects, image de marque, notoriété, ligne éditoriale...).

Module 2 : Choix stratégique des réseaux sociaux

- Comparaison des plateformes (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, etc.).
- Sélection des réseaux au regard des caractéristiques du public visé et après une analyse technologique et concurrentielle du secteur.

Module 3 : Créer et paramétrer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés

- Créer un compte entreprise,
- Renseigner les informations de l'entreprise,
- Respecter sa charte graphique (logo, identité visuelle).

Module 4 : Planification et outils de suivi

- Définition du rythme de publication.
- Conception d'outils de suivi adaptés (planning éditorial, tableaux de bord, indicateurs).

Module 5 : Créer des contenus rédactionnels et des visuels percutants pour les réseaux sociaux sélectionnés

- Comment rédiger des textes selon les codes du/des réseaux sociaux sélectionnés,
- Concevoir des visuels attrayants grâce à Canva, un outil en ligne spécialisé,
- Choisir le ton approprié à la cible,
- Savoir créer des story et des réels.

Module 6 : Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle

- Comment adapter sa vidéo sur les réseaux sociaux « être court et efficace » (choisir le bon format, misez sur les 3 premières secondes, sous titrer ...),
- Réaliser un contenu vidéo pour ses réseaux sociaux au smartphone ou via des plateformes adaptées comme Canva.

Module 7 : Analyse de performance et Interaction

- Détermination et mise en place des KPIs (Impressions, interactions, partages, évolution abonnés).
- Production d'une analyse des résultats pour ajuster la stratégie Social Media.
- Gestion de l'e-réputation : apporter des réponses adaptées aux différents commentaires.





Très d'Unions

Coordonnées de contact :

Responsable pédagogique : **Marie José GADANT**

Responsable formation / Référent handicap : **Frédéric COCO**

Téléphone : 06 07 48 66 16

E-Mail : contact@tresdunions.fr



 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée par **AFNOR Certification**
au titre des catégories d'actions suivantes :

ACTIONS DE FORMATION
BILANS DE COMPÉTENCES

 **facebook**



 **SMS**



Linked in

