Formation

« Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

- Intra / inter
- CSP / OPCO / CPF
- Sur devis

- ✓ Formation certifiante (RS 7643)
- ✓ 21 heures
- ✓ Présentiel ou distanciel synchrone
- ✓ Collectif (maximum 3 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 RS7643 enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences le 26/06/2026, 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/7643/)

Public :

La 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.

Prérequis :

- 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, positionnement du projet. »
Avoir un ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam, et du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox pour passer la certification.

Modalités d'évaluation :

- L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, 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.

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.

Formation

« Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Ce que vous allez apprendre :

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

- **Définir les objectifs commerciaux de votre entreprise**
- **Définir votre stratégie digitale**
- **Gérer les différents réseaux sociaux en lien avec votre stratégie**
- **Savoir rédiger des contenus pertinents et créer des visuels impactants, en s'appuyant sur les outils d'IA générative.**
- **Créer des vidéos promotionnelles à l'aide d'un smartphone**
- **Suivre les retombées et analyser les performances**

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 : Choisir ses réseaux sociaux en fonction de ses objectifs commerciaux

Présentation et comparaison des différents réseaux sociaux accessibles par ordinateur et par mobile : Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, Twitter, LinkedIn, Google My Business...,
Choisir les réseaux sociaux sur lesquels positionner son entreprise en fonction de ses objectifs commerciaux et de ses ressources internes (financières et humaines).

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 : Définir un rythme de publication sur les réseaux sociaux

Connaître les bonnes pratiques,
Planifier sa communication à l'aide d'un calendrier éditorial en déterminant le rythme de publication idéal et les contenus,
Tenir compte des exigences de la communauté ciblées et répondre aux ressources mobilisables par l'entreprise.

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 sélectionnées,
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.
Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour une diffusion sur les applications et réseaux sociaux, en s'appuyant sur les outils d'IA générative.

Formation

« Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Programme :

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 : Analyser les résultats des différents indicateurs et répondre aux commentaires

Comprendre l'importance de l'analyse des KPI sur les réseaux sociaux,
Mesurer vos KPI de réseaux sociaux afin d'évaluer votre stratégie Social Media et l'ajuster en fonction des résultats (le nombre d'impression, le nombre d'interactions, le nombre de partages, le nombre de likes, l'évolution du nombre d'abonnés...).
Simplification de l'écriture de la compétence. Les indicateurs de performance sont mis en place dans un but d'amélioration continue (des performances)

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 par mail à ref.handicap@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).

Très d'UnionS

Coordonnées de contact :

Responsable : Marie José GADANT

Téléphone : 06 07 48 66 16

E-Mail : contact@tresdunions.fr

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

facebook

SMS

SCAN ME

LinkedIn