

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

LA PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est donc 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, réalisé sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur. L'épreuve comprend des questions ouvertes et une partie QCM portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation



PUBLIC VISE

- 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.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Construire une stratégie de présence claire et cohérente sur les réseaux sociaux.
- Développer la visibilité en ligne à travers des contenus professionnels et engageants.
- Maîtriser les techniques de rédaction et de storytelling adaptées aux réseaux sociaux.
- Créer des visuels et carrousels impactants grâce à des principes simples de design.
- Savoir tourner, monter et publier une vidéo promotionnelle professionnelle.
- Analyser les performances, interpréter les KPI et ajuster sa stratégie commerciale.
- Créer un tableau de bord complet permettant d'assurer le suivi mensuel de l'activité.

DUREE 21h

TARIF 1900 €

PREREQUIS

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

PRISE EN CHARGE PRO

Professionnel : Prise en charge à 100% (nous contacter)

INSCRIPTION ET INFORMATION

secretariatregardemoi@yahoo.com

0749272648

Accessibilité : En cas de situation de handicap, nous vous laissons contacter la référente au 06 52 44 33 17 qui vous indiquera le protocole



DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DEROULE

♦ JOUR 1 – STRATÉGIE & CHOIX DES RÉSEAUX (7h)

1. Comprendre les enjeux des réseaux sociaux

- Rôle commercial des réseaux sociaux dans la stratégie globale de l'entreprise.
- Différence entre visibilité, engagement et conversion.
- Notions clés : algorithmes, audience, tunnel de vente, KPI.

2. Définition des objectifs commerciaux

- Construire des objectifs SMART adaptés aux réseaux sociaux.
- Traduire des objectifs business en objectifs digitaux (ex : acquisition de leads).
- Atelier pratique : définir ses propres objectifs pour son projet personnel.

3. Étude des principaux réseaux sociaux

- Instagram, TikTok, Facebook, LinkedIn, YouTube : usages, cibles, formats.
- Sélection des réseaux les plus pertinents selon son activité.
- Atelier pratique : analyser 2-3 comptes existants et identifier les bonnes pratiques.

♦ JOUR 2 – OPTIMISATION DES COMPTES & CALENDRIER EDITORIAL (7h)

1. Paramétrage avancé des comptes

- Passage en compte professionnel/business.
- Optimisation de la bio, photo de profil, lien vers site ou WhatsApp.
- Utilisation des outils complémentaires : Meta Business Suite, TikTok Business Center.

2. Identité visuelle & branding

- Choix de couleurs, typographies, cohérence visuelle.
- Création d'une identité reconnaissable sur tous les réseaux.

3. Calendrier éditorial

- Définition des rubriques : éducatif, promotionnel, divertissant, preuve sociale.
- Organisation hebdomadaire et mensuelle du contenu.
- Atelier pratique : création d'un calendrier éditorial sur 2 à 3 semaines.

♦ JOUR 3 – COPYWRITING & CRÉATION VISUELLE (7h)

1. Techniques de rédaction

- Storytelling, accroches efficaces, méthode AIDA.
- Appels à l'action (CTA) adaptés aux publications.

2. Crédit de visuels professionnels

- Principes de design : marges, alignement, contraste, hiérarchie visuelle.
- Création de carrousels et publications attractives.
- Atelier pratique : réalisation de 3 visuels + 1 carrousel complet pour son projet.

3. Analyse & retours

- Lecture collective des créations.
- Corrections personnalisées : amélioration des accroches et des visuels.

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

LA PRÉSENTATION DE LA FORMATION

« Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est donc 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, réalisé sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur. L'épreuve comprend des questions ouvertes et une partie QCM portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation



PUBLIC VISE

- 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.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Construire une stratégie de présence claire et cohérente sur les réseaux sociaux.
- Développer la visibilité en ligne à travers des contenus professionnels et engageants.
- Maîtriser les techniques de rédaction et de storytelling adaptées aux réseaux sociaux.
- Créer des visuels et carrousels impactants grâce à des principes simples de design.
- Savoir tourner, monter et publier une vidéo promotionnelle professionnelle.
- Analyser les performances, interpréter les KPI et ajuster sa stratégie commerciale.
- Créer un tableau de bord complet permettant d'assurer le suivi mensuel de l'activité.

DUREE 35h

TARIF 2900€

PREREQUIS

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

PRISE EN CHARGE PRO

Professionnel : Prise en charge à 100% (nous contacter)

INSCRIPTION ET INFORMATION

secretariatregardemoi@yahoo.com

0749272648

Accessibilité : En cas de situation de handicap, nous vous laissons contacter la référente au 06 52 44 33 17 qui vous indiquera le protocole



DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

DEROULE

★ JOUR 1 – STRATÉGIE & CHOIX DES RÉSEAUX (7h)

1. Comprendre les enjeux des réseaux sociaux

- Rôle des réseaux sociaux dans la stratégie commerciale globale.
- Déférence entre visibilité, engagement et conversion.
- Notions essentielles : algorithmes, portée, audience froide/chaude, tunnel de vente.
- Panorama des usages business par secteur (beauté, bien-être, retail, service, formation...).

2. Définition précise des objectifs commerciaux

- Comprendre la logique SMART appliquée aux réseaux sociaux.
- Traduire des objectifs business en objectifs digitaux (ex : générer en 3 leads/mois).
- Identifier les indicateurs associés à chaque objectif.
- Atelier : élaboration des objectifs individuels du projet fil rouge.

3. Étude approfondie des réseaux sociaux principaux

Instagram

- Bio optimisée, highlights, formats (reels, stories, posts, carrousels).
- Fonctionnement de l'algorithme, règles d'engagement.

TikTok

- Pourquoi l'algorithme favorise la découverte.
- Comprendre le rythme, les tendances, les hooks en 3 secondes.

Facebook

- Pages pro, groupes privés, marketplace, audiences plus matures.

LinkedIn

- Networking, prospection, contenus experts, SSI, carrousels pros.

YouTube & Shorts

- Formats longs pour expertise, shorts pour visibilité rapide.

4. Atelier pratique : analyse comparative des réseaux

- Analyse d'un compte existant (forces, faiblesses, opportunités).
- Selection des réseaux les plus adaptés à son activité.
- Création de la stratégie multicanale personnalisée.

★ JOUR 2 – OPTIMISATION DES COMPTES PROFESSIONNELS (7h)

1. Paramétrage professionnel

- Passage en compte business.
- Sécurité, double authentification, gestion des rôles et permissions.
- Outils additionnels : Meta Business Suite, TikTok Business Center, etc.

2. Identité visuelle et cohérence

- Choix des couleurs, typographies, angles visuels.
- Création d'une identité reconnaissable : style, ambiance, ligne éditoriale.
- Construction d'un branding cohérent pour l'ensemble des réseaux.

3. Optimisation du profil

- Création d'une bio professionnelle orientée conversion.
- Mise en avant du lien (LinkedIn, website, WhatsApp Business...).
- Construction des highlights pertinents (Tarifs, Services, Avant/Après, FAQ...).

4. Élaboration d'un calendrier éditorial stratégique

- Définition des rubriques de contenu : éducatif, promotionnel, divertissant, preuve sociale.
- Répartition hebdomadaire selon les objectifs.
- Modèle prévisible pour planifier 30 jours de contenu.
- Atelier : création d'un calendrier éditorial complet et personnalisable.

★ JOUR 3 – COPYWRITING & CRÉATION VISUELLE (7h)

1. Techniques de copywriting

- Méthodes d'accroche : question, promesse, statistique, émotion.
- Storytelling simple : structure en 3 actes.
- Méthode AIDA appliquée aux posts et carrousels.
- Rédaction de CTA qui convertissent.

2. Création visuelle professionnelle

- Principes de design : marques, alignements, contrastes, hiérarchies.
- Comment créer un carrousel cohérent et attractif.
- Structurer une publication visuelle pour maximiser l'engagement.
- Atelier : réalisation de 3 visuels + 1 carrousel complet.

3. Atelier d'analyse

- Lecture collective des publications réalisées.
- Correction personnelle : amélioration des accroches, design et CTA.

★ JOUR 4 – VIDÉO PROMOTIONNELLE (7h)

1. Pré-production

- Définition de l'objectif de la vidéo.
- Construction d'un script clair.
- Création d'un storyboard simple.
- Choix du format (réel, TikTok, story, YouTube short).

2. Tournage professionnel avec smartphone

- Lumière (naturelle, annexe, directe).
- Sous-titres alternatifs (sous-titre, dicton).
- Cadrage (règle des tiers, angles valorisants).
- Mise en scène : gestes, rythme, ouverture accroche.

3. Montage vidéo

- Découper, réécrire, tronquer simples.
- Ajout de texte dynamiques sous-titres et bruitages.
- Construction du rythme : méthode des 3 secondes.
- Atelier : réalisation d'une vidéo promotionnelle complète.

★ JOUR 5 – ANALYTICS, PILOTAGE & PRÉPARATION À LA CERTIFICATION (7h)

1. Analyse des performances

- Comprendre : portée, impressions, engagement, CTR, watch time.
- Identifier ce qui fonctionne et pourquoi.
- Méthodes de décision basées sur la donnée.

2. Création d'un tableau de bord

- Indicateurs essentiels à suivre selon le secteur.
- Mise en place d'un tableau mensuel de suivi professionnel.

3. Préparation à la certification RS6372

- QCM blanc d'entraînement.
- Analysé d'une étude de cas.
- Présentation orale du projet final.