Programme de Formation

Développer son activité commerciale par les réseaux sociaux

Organisation

Durée : 15 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Cette 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.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de :

- Définir des objectifs commerciaux SMART adaptés à une stratégie de développement sur les réseaux sociaux.
- Comparer les différents réseaux sociaux afin de sélectionner les plateformes les plus pertinentes au regard des objectifs commerciaux poursuivis.
- Créer ou enrichir des comptes professionnels en respectant les usages des plateformes et l'identité visuelle de leur organisation.
- Élaborer une stratégie responsable de développement commercial intégrant accessibilité, inclusion, outils de suivi et pratiques écoresponsables.
- Concevoir des contenus rédactionnels, visuels et publicitaires percutants en s'appuyant sur des outils d'intelligence artificielle générative.
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées aux contraintes des plateformes sociales.
- Exploiter des indicateurs de performance afin d'inscrire leur stratégie dans une démarche d'amélioration continue.

Description

La certification « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » permet aux entrepreneurs individuels et dirigeants de TPE/PME d'acquérir les compétences nécessaires à la conception, au déploiement et au pilotage d'une stratégie de développement commercial sur les réseaux sociaux.

Le parcours couvre l'ensemble des compétences du référentiel RS7643, depuis la définition des objectifs commerciaux jusqu'à l'analyse des performances, en intégrant les enjeux contemporains liés à l'intelligence artificielle générative, à l'accessibilité numérique et aux pratiques écoresponsables.

Module 1 — Définir ses objectifs commerciaux (C1-2h)

- Définir des objectifs commerciaux SMART.
- Identifier les caractéristiques de sa clientèle et de ses prospects.
- Déterminer les ressources nécessaires au déploiement de sa stratégie.
- Structurer une stratégie de développement commercial cohérente.

Module 2 — Sélectionner les réseaux sociaux adaptés (C2-3h)

- Comparer les principales plateformes sociales.
- Identifier les caractéristiques des utilisateurs.
- Analyser les fonctionnalités et formats disponibles.
- Réaliser une veille concurrentielle.
- Sélectionner les réseaux sociaux les plus pertinents pour son activité.

Module 3 — Créer et enrichir ses comptes professionnels (C3-2h)

- Créer ou optimiser des comptes professionnels.
- Intégrer les informations essentielles de l'entreprise.
- Valoriser son identité visuelle.
- Appliquer les bonnes pratiques propres à chaque plateforme.
- Renforcer la visibilité de son organisation.

Module 4 — Élaborer une stratégie responsable sur les réseaux sociaux (C4-3h)

- Définir un rythme de publication adapté à sa cible.
- Sélectionner des outils de suivi et de pilotage.
- Construire une stratégie de communication responsable.
- Adapter ses contenus aux publics en situation de handicap.
- Intégrer des mesures écoresponsables dans la production et la diffusion des contenus.
- Garantir une communication régulière, accessible et performante.

Module 5 — Produire des contenus percutants avec l'IA générative (C5-4h)

- Concevoir des contenus rédactionnels, visuels et publicitaires.
- Utiliser des outils d'intelligence artificielle générative.
- Rédiger des prompts contextualisés, précis et structurés.
- Adapter le ton des publications à sa cible.
- Répondre efficacement aux commentaires et interactions.
- Renforcer l'engagement et la fidélisation de sa communauté.

Module 6 — Concevoir des vidéos promotionnelles (C6-3h)

- Identifier les facteurs clés de succès d'une vidéo promotionnelle.
- Produire des contenus adaptés aux réseaux sociaux ciblés.
- Adapter les formats, durées et contraintes techniques.
- Utiliser des outils de montage et d'enrichissement visuel.
- Développer des contenus originaux favorisant la mémorisation.

Module 7 — Mesurer les performances et ajuster sa stratégie (C7-3h)

- Construire un tableau de bord de suivi.
- Identifier les indicateurs clés de performance (KPI).
- Analyser les résultats obtenus.
- Proposer des ajustements adaptés aux objectifs définis.
- Inscrire sa stratégie dans une démarche d'amélioration continue.

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.

Modalités pédagogiques

La formation est dispensée en mode mixte, combinant des séquences synchrones et asynchrones.

Elle s'appuie sur :

- des apports théoriques ;
- des études de cas ;
- des mises en situation ;
- des exercices pratiques ;
- des démonstrations d'outils numériques et d'intelligence artificielle ;
- des travaux appliqués au projet professionnel du participant ;
- des échanges avec le formateur.

Moyens et supports pédagogiques

- Support pédagogique numérique.
- Classe virtuelle.
- Plateforme e-learning.
- Exercices pratiques.
- Études de cas.
- Outils de création de contenus et d'IA générative.
- Outils de conception vidéo.
- Modèles de tableaux de bord et outils de suivi.

Modalités d'évaluation et de suivi

Le suivi de l'exécution de la formation comprend :

- des feuilles d'émargement ;
- un suivi de l'assiduité ;
- des évaluations formatives tout au long du parcours ;
- des exercices pratiques et des mises en situation ;
- des quiz intermédiaires permettant de mesurer la progression des acquis ;
- des études de cas appliquées au projet professionnel du participant ;
- un questionnaire de satisfaction en fin de formation.

Les compétences visées font l'objet d'une validation progressive tout au long de la formation au travers des activités pédagogiques proposées. Ce dispositif permet au formateur de suivre l'acquisition des compétences, d'identifier les éventuels besoins de renforcement et d'accompagner l'apprenant jusqu'au passage de l'évaluation certificative.

Informations sur l'admission

L'admission est conditionnée à la vérification des prérequis définis par le certificateur :

- test de connaissances en numérique ;
- positionnement du projet de développement commercial par les réseaux sociaux.

Vérification des prérequis :

- Test de connaissances en numérique.
- Positionnement du projet.

Informations sur l'accessibilité

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.

Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés. Sur le conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité

pourra être adapté.

ERUDIO Formation met également en œuvre les moyens humains, techniques et pédagogiques nécessaires afin de favoriser l'accessibilité des personnes en situation de handicap.