

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Code CERTI RS

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Maîtriser les fondamentaux du développement commercial via les réseaux sociaux, en alignant stratégie, contenu et suivi pour atteindre des objectifs concrets (acquisition de prospects, notoriété, engagement).

Nouveau
programme

OBJECTIF D'APPRENTISSAGE

- Définir des objectifs commerciaux réalistes et analyser les cibles.
- Comparer et choisir les réseaux sociaux adaptés.
- Créer des comptes entreprise et une identité visuelle cohérente.
- Définir un rythme de publication et des outils de suivi.
- Élaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants.
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées.
- Utiliser les indicateurs et gérer les interactions pour optimiser la stratégie.

PROGRAMME

Module 1 – Stratégie et Préparation

1.1 Cadrage stratégique (C1)

- Identifier les objectifs commerciaux (acquisition, notoriété, fidélisation).
- Analyser les caractéristiques de la cible (âge, localisation, centres d'intérêt).
- Évaluer les ressources mobilisables (temps, budget, compétences).

1.2 Choix des plateformes (C2)

- Panorama des réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, ...).
- Comparaison des typologies d'utilisateurs et formats de contenu.
- Analyse concurrentielle : Identifier les plateformes utilisées par les concurrents.

Exercices en autonomie : Rédiger une fiche de cadrage stratégique pour son entreprise. Sélectionner 2 plateformes et justifier ses choix par écrit

Module 2 – Mise en Place Opérationnelle

2.1 Déploiement des comptes (C3)

- Processus de création de comptes entreprise (Facebook, LinkedIn, Instagram).
- Charte graphique : Logo, couleurs, visuels adaptés.
- Renseigner les informations clés (présentation, coordonnées, liens).

2.2 Planification et suivi (C4)

- Définir une fréquence de publication adaptée à la cible.
- Outils de planification (calendrier éditorial, outils comme Trello ou Meta Business Suite).
- Mise en place d'indicateurs de suivi (KPI : vues, likes, partages)

Exercices en autonomie : Créer un compte entreprise sur 1 plateforme. Élaborer un calendrier éditorial pour 1 mois.

Certification



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. Tout dirigeant de petite entreprise



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.



Durée de la formation

28 heures 21 heures présentiel / distanciel (synchrone)
+ 7 heures de travail guidé en autonomie (asynchrone)



Dates et lieux de la formation

9, 12 et 19/03/2026
20, 23/04 et 4/05
1, 4 et 15/06



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1540 euros



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans formation@bge-terresdeloire.fr 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux (suite)

Code CERTI RS

PROGRAMME (SUITE)

Module 3 – Production de Contenu

3.1 Création de contenu (C5)

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux (accroche, ton, call-to-action).
- Création de visuels : Outils (Canva, Adobe Express) et bonnes pratiques.
- Cohérence entre message et visuel.

3.2 Création vidéo (C6)

- Formats vidéo adaptés à chaque plateforme (Reels, Stories, vidéos longues).
- Scénarisation : Message clair et mémorable.
- Outils de montage (CapCut, InShot).

*Exercices en autonomie : Rédiger 2 posts + créer 1 visuel.
Réaliser une vidéo de 30 secondes.*

Module 4 – Suivi et Optimisation

4.1 Pilotage et engagement (C7)

- Analyser les indicateurs (taux d'engagement, croissance abonnés).
- Répondre aux commentaires et messages (ton, réactivité).
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats.
- Étude de cas : Optimisation d'une campagne existante.

Exercices en autonomie : Analyser les stats d'un compte fictif et proposer des ajustements.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation présentielle/distancielle synchrone (21h)
- + Travail interséquence et exercices guidés en autonomie (7h)

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Formative : Quiz, restitution d'exercices, auto-évaluation.
- Certificative : Évaluation en ligne standardisée (exercices pratiques + test automatisé).

La formation prépare à la certification RS6372 "Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux" éditée par Alternative Digitale, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences depuis le 20/07/2023 (date d'expiration 19/07/2026). **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. Cette certification n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.

Certification



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. Tout dirigeant de petite entreprise



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.



Durée de la formation

28 heures 21 heures présentiel / distanciel (synchrone)
+ 7 heures de travail guidé en autonomie (asynchrone)



Dates et lieux de la formation

9, 12 et 19/03/2026
20, 23/04 et 4/05
1, 4 et 15/06



Délais d'accès à la formation

Prévoyez un minimum d'un mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement.



Formateurs

Experts de la création et du développement des entreprises, avec un savoir-faire pédagogique reconnu et validé.



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez le référent handicap : Alain Bintsamou
alain.bintsamou@bge-terresdeloire.fr
Nos sessions sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.



Tarif

1540 euros



Autres financements



Nous contacter pour connaître les modalités de prise en charge et ou obtenir un devis.

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Terres de Loire 29, rue des Montées 45100 Orléans ✉ formation@bge-terresdeloire.fr ☎ 02 18 88 93 54

Numéro Activité Formation BGE Terres de Loire : 244 502 73 445