



Programme de Formation

RS 6372 - Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Organisation

Durée : 20 heures

Mode d'organisation : Mixte

Contenu pédagogique

Public visé

Cette formation s'adresse principalement aux dirigeants de TPE/PME ainsi qu'à leurs collaborateurs qui sont en charge de la communication marketing. Ces participants doivent être motivés à acquérir des compétences spécifiques pour développer leur activité commerciale à travers les réseaux sociaux, un outil incontournable dans le paysage numérique actuel. Les stagiaires doivent avoir une compréhension de base des outils numériques afin de tirer le meilleur parti de cette formation. Ce programme est idéal pour ceux qui souhaitent renforcer leur stratégie commerciale en ligne et améliorer leur visibilité sur les différentes plateformes sociales. Il est également conçu pour les professionnels qui cherchent à s'adapter aux nouvelles tendances du marketing digital et à interagir efficacement avec leur public cible.



Objectifs pédagogiques

- Les objectifs pédagogiques de la formation "développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux" sont multiples et visent à offrir une compréhension approfondie de l'utilisation des réseaux sociaux dans le cadre du développement commercial. Les participants apprendront à :
 - Comprendre l'importance des réseaux sociaux dans le marketing digital et leur rôle dans le développement commercial.
 - Identifier les principales plateformes sociales et leurs spécificités afin de choisir celles qui conviennent le mieux à leur activité.
 - Définir des objectifs commerciaux clairs et les traduire en stratégie digitale efficace.
 - Analyser la concurrence et positionner leur entreprise de manière optimale sur le marché.
 - Créer et optimiser des comptes professionnels pour maximiser leur visibilité.
 - Rédiger et concevoir du contenu engageant sous forme de textes, visuels et vidéos.
 - Planifier un calendrier éditorial pour structurer les publications et dynamiser leur communication.
 - Développer et animer une communauté en interagissant efficacement avec les abonnés.
 - Optimiser leur présence sur les réseaux sociaux et suivre les performances à l'aide d'indicateurs clés.



Description

Cette formation intitulée "Développer son activité commerciale par les réseaux sociaux" est conçue pour offrir aux participants une compréhension complète des enjeux et des techniques liées à l'utilisation des réseaux sociaux dans un cadre commercial. Le programme se déroule sur une durée de 20 heures. Les stagiaires passeront par plusieurs modules, chacun abordant des aspects essentiels de la communication sur les réseaux sociaux.

1. Module 1 : Exploiter les réseaux sociaux dans une stratégie commerciale

ERUDIO FORMATION – 54 RUE ANDRE NOUET, 95330 DOMONT – 01 85 77 00 99 – contact@erudioformation.com – <https://www.erudioformation.com/>

SIRET : 98794962500014 – RCS Pontoise – Code APE 7022Z

Déclaration d'activité enregistrée sous le numéro 11950954495 auprès du préfet de région d'Ile-de-France



Ce module permet d'identifier les plateformes adaptées à l'activité des participants, de comparer leurs atouts et limites en fonction des objectifs commerciaux, ainsi que d'analyser les concurrents et leurs positionnements.

2. **Module 2** : Créer et paramétrer des comptes professionnels
Les participants apprendront à créer des profils optimisés, configurer les informations clés pour maximiser la visibilité et intégrer des mots-clés pour renforcer le référencement de leurs comptes.
3. **Module 3** : Concevoir des contenus engageants
Ici, l'accent sera mis sur la rédaction de messages adaptés aux usages des réseaux sociaux, la création de visuels et vidéos attrayants, ainsi que l'utilisation d'outils simples pour produire des contenus percutants.
4. **Module 4** : Planifier et animer sa communication sociale
Les stagiaires apprendront à construire un calendrier de publications cohérent, à susciter des interactions et gérer les échanges, ainsi qu'à dynamiser leurs communautés avec des actions ciblées.
5. **Module 5** : Renforcer la portée et la viralité des contenus
Ce module se concentre sur l'amélioration du référencement naturel des publications, l'exploitation des fonctionnalités spécifiques des plateformes et la mise en œuvre de campagnes favorisant le partage de contenu.
6. **Module 6** : Mesurer les performances et ajuster les actions
Les participants apprendront à suivre les indicateurs de succès, déchiffrer les résultats pour ajuster leurs stratégies et adapter les contenus et actions en fonction des retours obtenus.



Prérequis

Les candidats doivent avoir des connaissances préalables en numérique, car cela est essentiel pour suivre le cursus proposé. Un test de connaissance sera effectué lors de l'inscription pour évaluer le niveau des participants. La validation de la candidature nécessite d'obtenir un minimum de 500 points à ce test. De plus, les participants sont tenus d'avoir un projet de développement concret de leur activité commerciale sur les réseaux sociaux, afin de pouvoir appliquer les compétences acquises durant la formation.



Modalités pédagogiques

Les modalités pédagogiques de la formation "développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux" sont variées et incluent des sessions en visioconférence à la fois synchrones et asynchrones, permettant aux participants de bénéficier d'un apprentissage flexible et adapté à leurs besoins. La répartition des heures de formation est faite selon la disponibilité des apprenants. Cela permet aux stagiaires de travailler à leur rythme sur des documents supports et d'autres ressources pédagogiques. Des études de cas concrets seront présentées, et des quizz en ligne permettront d'évaluer les connaissances de manière interactive. Enfin, un dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation sera mis en place, incluant un émargement numérique et des questions écrites sous forme de QCM.



Moyens et supports pédagogiques

Le module utilise une variété de moyens et supports pédagogiques adaptés pour soutenir l'apprentissage et assurer une formation efficace. La formation est dispensée sous un format mixte, combinant présentiel, des séances en visioconférence collective synchronisée et des contenus asynchrones. Cette approche permet aux apprenants de bénéficier d'une flexibilité dans leur apprentissage tout en maintenant une interaction directe avec le formateur. Les participants auront accès à des documents supports de formation qui seront présentés durant les séances synchrones, garantissant que tout le monde dispose des mêmes ressources lors des discussions. De plus, une partie du contenu sera disponible via un e-learning asynchrone, ce qui permettra d'approfondir les bases techniques à leur propre rythme. La formation inclut également des études de cas concrets en direct pour appliquer les concepts appris à des situations réelles et des quizz en ligne pour évaluer les connaissances acquises au fur et à mesure. Enfin, à l'issue de la formation, un suivi est prévu avec la mise à disposition en ligne de documents supports supplémentaires pour renforcer l'apprentissage et aider les participants dans leur mise en pratique.



Modalités d'évaluation et de suivi

La formation prépare à la certification RS6372 « 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.

- Des questions écrites sous forme de QCM permettant de tester les connaissances théoriques.
- Des mises en situation pratiques pour évaluer l'application des compétences.
- Un formulaire d'évaluation de la formation pour recueillir les feedbacks des stagiaires sur le contenu et les méthodes pédagogiques.

La certification sera délivrée si le candidat obtient au moins 50 % de bonnes réponses à l'évaluation finale.



Informations sur l'admission

Pour être admis à cette formation, les candidats doivent réussir le test de connaissances initial. Une fois les résultats obtenus, ceux qui atteignent le seuil requis seront validés pour participer à la formation. Il est recommandé aux candidats de préparer un projet clair et détaillé de développement de leur activité commerciale, car cela facilitera l'application pratique des compétences enseignées.



Informations sur l'accessibilité

La formation est conçue pour être accessible à tous, y compris aux personnes en situation de handicap. Des moyens matériels et humains sont mis en œuvre pour garantir une accessibilité optimale. Des modalités et supports de formation adaptés sont prévus, incluant des sensibilisations pour les intervenants afin de répondre aux besoins spécifiques des participants. Les sessions de formation en visioconférence permettent également de briser les barrières géographiques et de faciliter la participation de tous.