

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

5 jours - 32 heures + 1h30 de certification

2650 € en inter*

*nous consulter pour de l'intra

PROFIL DES APPRENANTS

Dirigeants de TPE/PME, indépendants ou collaborateurs en charge de la communication et du développement commercial.

Une première maîtrise des outils numériques est requise.

Un test d'évaluation est réalisé lors de l'inscription, la candidature étant validée à partir de 500 points.

PRÉ-REQUIS ET ACCESSIBILITÉ

✓ Disposer d'un ordinateur portable (possibilité de prêt en fonction des stocks disponibles) et d'un téléphone.

✓ Avoir un projet de développement commercial pour une activité existante ou en cours de déploiement.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour les adaptations nécessaires.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

✓ Formation dispensée en présentiel et en distanciel avec Google Meet

✓ Formateur professionnel de la communication digitale et du commerce.

DÉLAIS D'ACCÈS

Variable en fonction de votre statut, du financeur et de notre planning inter (environ 15 jours).

LIEU DE FORMATION

Spaces Euratlantique
31 rue d'Armagnac, 33800
BORDEAUX

Vous souhaitez structurer votre communication pour développer votre activité ?

Cette formation vous permettra de construire une stratégie digitale alignée avec votre valeur ajoutée et vos objectifs commerciaux.

Apprenez à créer des contenus pertinents, à animer une communauté engagée et à mesurer l'impact de vos actions.

OBJECTIFS & COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES VISÉES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de concevoir, déployer et piloter une stratégie de communication digitale au service de son développement commercial.

- ✓ Maîtriser les fondamentaux des plateformes sociales.
- ✓ Développer des stratégies de contenu efficaces en corrélation avec sa valeur ajoutée et sa cible.
- ✓ Produire du contenu textuel, graphique et vidéo.
- ✓ Optimiser l'animation de sa communauté pour générer de l'engagement.
- ✓ Analyser et mesurer la performance des actions menées.
- ✓ Construire un calendrier éditorial.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Avant la formation

Audit des besoins (entretien).

À la fin de la formation

Évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur (exercices, quiz ...).
Passage de la certification

Certificat de réalisation

Certification RS6372 - Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux dont le certificateur est Alternative Digitale (enregistré au RS le 19-07-2023 pour une durée de 3 ans)

Indicateur de satisfaction

Le taux de satisfaction des bénéficiaires atteint 95 %.
99% des stagiaires recommandent Check'up Formation



JOUR 1 : 7h

- **Introduction : présentation des participants et des attentes**
- **Comprendre l'importance des RS dans le développement commercial moderne**

Exercice : Audit de la présence actuelle sur les réseaux sociaux.

- **Affiner sa stratégie commerciale pour la préparation de la stratégie digitale**

- ✓ Définir sa valeur ajoutée
- ✓ Définir son persona
- ✓ Définir des objectifs SMART

Exercice : Définir 2 à 3 persona et identifier sa VA ses objectifs sur le workbook.

- **Panorama de l'environnement Social Media**

- ✓ Cartographie et typologie des utilisateurs, environnement et objectif , types de publications sur :

Facebook, Instagram, LinkedIn, X, TikTok, Youtube, Pinterest et autres..

Exercice : Choisir et prioriser 2 RS à l'utilisation professionnelle en fonction de sa cible visée.

- **Développer un réseau pertinent**
- **Initiation à l'algorithme**

JOUR 2 : 7h

- **Création et/ou optimisation des comptes**

- ✓ Profil et page entreprise : les différences
- ✓ Procédure de création de comptes en intégrant les éléments graphiques
- ✓ Les éléments d'un profil engageant : photo de profil, bannière, bio, feed...

Exercice : Création tutorée

- **Construire sa stratégie digitale**

- ✓ Définir ses piliers de contenu
- ✓ Définir les # et mots clés

Exercice : Construction workbook

- **Construire un post engageant**

- ✓ Choix de la publication et du RS en fonction de sa cible et de son objectif
- ✓ Rédaction de contenus textuels : structure et techniques
- ✓ Initiation à la création de contenus avec ChatGPT

Exercice : Rédaction tutorée

Chaque participant.e repartira avec une méthodologie et des outils pour communiquer efficacement.



Intersession visio 2h

Intersession en visioconférence pour consolider les acquis, échanger sur les créations

- Suivi du travail personnel sur l'écriture d'un post - conception respectant les règles d'écriture sur les réseaux sociaux
- Lever les points de blocage, et valider les axes positifs sur la création d'un post

Partage des créations

JOUR 3 : 7h

- Les bonnes pratiques d'un visuel engageant
- Canva pour un visuel simple et efficace

Exercice : Création tutorée d'un visuel au choix sur Canva : templates

- Utiliser la vidéo pour sa communication

- ✓ Les différents formats de vidéos
- ✓ Créer une vidéo avec Canva ou Capcut

Exercice : Création d'une vidéo à partir d'un support commun

JOUR 4 : 7h

- Animer une communauté

- ✓ Les différentes réactions
- ✓ Les techniques d'engagement
- ✓ Construire un funnel de vente pour transformer un spectateur en client

- Analyser sa performance

- ✓ Maîtrise de tous les KPI
- ✓ Reporting et suivi
- ✓ Construire un calendrier éditorial

Exercice : Analyse d'un cas concret et construction d'un tableau

- Initiation aux ADS

- ✓ Quand et comment utiliser les ADS pour élargir la portée de ses actions

JOUR 5 : 2h + 1h30 de certification

- Bilan individuel et retours
- Passage de la certification RS6372 : Développer son activité commerciale via les réseaux sociaux par "Alternative Digitale".

Retours sur le workbook fourni en début de formation et complété tout du long

Chaque participant.e repartira avec une méthodologie et des outils pour communiquer efficacement.

