

PROGRAMME DE FORMATION

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Certification professionnelle RS7643

Formation à distance



PRÉSENTATION DU CENTRE DE FORMATION

Créé en 2023 à Aix-en-Provence, Forma Finance est un organisme de formation spécialisé dans l'intelligence artificielle et ses usages professionnels.

Nous accompagnons les particuliers, salariés, indépendants et entreprises dans la maîtrise des outils d'IA afin de leur permettre de gagner en efficacité, automatiser certaines tâches et intégrer concrètement l'intelligence artificielle dans leur activité professionnelle.

Notre mission est de rendre l'intelligence artificielle accessible, pratique et immédiatement applicable, quel que soit le niveau de départ de l'apprenant.

Nos parcours privilégient une approche pratique avec nos formateurs, basée sur des cas d'usage concrets, des mises en situation et la prise en main des principaux outils d'intelligence artificielle. Certaines formations sont également complétées par des supports e-learning afin de favoriser un apprentissage progressif et durable.

La qualité de nos formations et la satisfaction de nos apprenants sont au cœur de nos engagements. Certifié Qualiopi, Forma Finance propose des formations pouvant être financées par différents dispositifs de la formation professionnelle, notamment le CPF et les OPCO, sous réserve des conditions d'éligibilité applicables.

PROGRAMME DE FORMATION

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Public visé	Tout public
Les points forts de la formation	Pour vous aider après la formation : téléchargez les exercices, leurs corrigés et une documentation numérique complète. Ces supports permettent de retravailler à votre rythme les acquis de la formation.
Lieu de la formation	À distance sur Google Meet, Zoom, Teams ou tout outil de Visio. Plateforme LMS "FORMA FINANCE".
Nombre de participants	Cours individuels ou groupés
Modalités d'accès	Pour accéder à notre formation, vous pouvez vous inscrire sur le formulaire de notre site internet.
Délai d'accès	À la suite de votre inscription, vous serez contacté sous 48 heures, hors week-ends et jours fériés. Une fois l'inscription effectuée, vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours, si vous êtes particulier.

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.
Durée de la formation	14 heures de formation en Visio avec un formateur
Certification	RS7643 Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences Nom du certificateur : ALTERNATIVE DIGITALE Date d'échéance : 026-06-2029
Coût de la prestation	2250 € TTC
Financement	L'action de formation peut faire l'objet d'une prise en charge par le CPF, l'OPCO ou en fonds propres.
Moyens pédagogiques	• Supports de cours théoriques • Études de cas pratiques • Questions / Réponses avec le formateur
Matériel nécessaire	Ordinateur ou tablette et connexion internet
Compétences attestées par niveau	• Compétence 1 Définir les objectifs commerciaux SMART à atteindre (acquisition, engagement, audience...), tout en tenant compte des caractéristiques des clients et potentiels prospects, afin de cadrer efficacement la stratégie de développement de l'activité commerciale de l'entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux. • Compétence 2 Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile, au regard des caractéristiques du public visé et des utilisateurs de ces plateformes par la mise en œuvre d'une analyse technologique et concurrentielle du secteur, afin de choisir les plus pertinents en adéquation avec les objectifs commerciaux fixés. • Compétence 3 Créer ou enrichir un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés, en y intégrant l'ensemble des informations utiles dans le respect de son identité visuelle numérique tout en tenant compte des usages des réseaux choisis afin de développer la présence de son organisation sur les plateformes digitales. • Compétence 4 Elaborer une stratégie responsable de développement commercial par les réseaux sociaux, en définissant un rythme de publication cohérent, en identifiant des outils de suivi adaptés, tout en intégrant des mesures en faveur des publics en situation de handicap et de l'environnement, afin de garantir une diffusion optimale, régulière et accessible des informations souhaitées par l'entreprise.

- **Compétence 5**

Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour une diffusion sur les applications et réseaux sociaux, en s'appuyant sur les outils d'IA générative, et en respectant le « ton » le plus adapté aux spécificités de la cible visée, afin d'animer, d'informer et de fidéliser la communauté cible.

- **Compétence 6**

Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle en cherchant à les rendre esthétiques et originales, tout en les adaptant aux réseaux sociaux visés (durée, format ...), afin d'animer sa présence digitale.

- **Compétence 7**

Exploiter les indicateurs de performance de la mise en œuvre de la stratégie, au moyen d'un tableau de bord et en réalisant les ajustements nécessaires, afin de s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue.

Modalités d'évaluation de la certification

Modalité d'évaluation 1 :

- Modalité globale d'évaluation : Evaluation en ligne portant sur les 7 compétences du référentiel
- Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux
- Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur les différentes solutions réseaux sociaux sur le marché
- Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur la création ou l'enrichissement de compte entreprise
- Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur la stratégie de développement commercial sur les réseaux sociaux
- Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur la conception de contenus percutants à destination des réseaux sociaux.
- Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur la conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux.
- Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur l'exploitation des indicateurs de performance de la mise en œuvre de la stratégie réseaux sociaux.

Modalité d'évaluation 2 :

Questionnement de type QCM

Accompagnement pédagogique

L'accompagnement pédagogique est assuré par le formateur dédié dans le cadre du parcours, adapté aux besoins de l'apprenant et aux objectifs de la certification visée.

Les modalités de contact avec le formateur ou l'équipe pédagogique sont communiquées à l'apprenant en début de formation.

Cela permet à l'apprenant de solliciter le formateur pour toute question relative aux contenus de formation, aux exercices, aux évaluations, à sa progression ou à la préparation de la certification.

Assistance technique

En début de parcours, un accès à la plateforme LMS est envoyé à l'apprenant pour suivre la formation E-learning.

Son utilisation est facultative mais permet à l'apprenant d'asseoir ses compétences théoriques.

L'apprenant reçoit aussi un accès à une plateforme lui permettant d'accéder à ses documents de suivi administratif (émargements, évaluations, attestations de fin de formation, etc...)

L'assistance technique est assurée de 9h30 à 17h du lundi au vendredi hors jours fériés au 01 87 66 02 19.

Accessibilité Handicap

Formation accessible sous réserve d'étude des besoins spécifiques d'aménagement.

Adaptations pédagogiques et organisationnelles possibles après entretien.

Si le centre n'est pas en mesure de mettre en place les aménagements nécessaires, une réorientation vers une structure plus adaptée, voire une interruption du parcours, pourra être envisagée.

Les solutions d'adaptation peuvent être étudiées en lien avec l'AGEFIPH, l'Association de gestion du fonds pour l'insertion professionnelle des personnes handicapées, ainsi qu'avec Cap emploi.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

La certification s'adresse aux commerciaux sédentaires ou vacataires exerçant en indépendant ou en entreprise, aux dirigeants pour lesquels la vente n'est pas l'activité principale, souhaitant exploiter l'intelligence artificielle pour réaliser des gains de temps et d'efficacité dans son approche conseil auprès des prospects dans le cycle de vente.

CONTACTS ET RÉFÉRENTS

Responsable pédagogique	Anthony PITKANITSOS, Directeur, Responsable qualité et pédagogique depuis 2021
-------------------------	---

Référent handicap	Anthony PITKANITSOS · contact@forma-finance.fr
-------------------	--

Coordonnées du centre de formation	E-mail : contact@forma-finance.fr
------------------------------------	---

Tél : 01 87 66 02 19

www.forma-finance.fr

CONTENUS DE FORMATION

PROGRAMME - 5 MODULES

Chaque module se conclut par des exercices en ligne (théorie et mise en pratique).

MODULE 1 Définir ses objectifs commerciaux sur les réseaux sociaux

- Comprendre le rôle des réseaux sociaux dans le développement commercial
- Identifier sa cible et ses personas
- Analyser les besoins et comportements des prospects
- Différencier notoriété, audience, engagement, acquisition et conversion
- Définir des objectifs selon la méthode **SMART**
- Déterminer les indicateurs associés à chaque objectif
- Construire une première feuille de route commerciale

[Visio en ligne — théorie & mise en pratique](#)

MODULE 2 Choisir les réseaux sociaux adaptés à son activité

- Panorama des principaux réseaux sociaux
- Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, YouTube et autres plateformes pertinentes
- Comprendre les caractéristiques et usages de chaque réseau
- Identifier les profils et comportements des utilisateurs
- Utilisation sur ordinateur et mobile
- Réaliser une veille concurrentielle
- Analyser la présence digitale de ses concurrents
- Comparer les opportunités commerciales offertes par les différentes plateformes
- Sélectionner les réseaux adaptés à sa cible et à ses objectifs

[Visio en ligne — théorie & mise en pratique](#)

MODULE 3 Créer et optimiser ses comptes professionnels

- Créer un compte ou une page professionnelle
- Paramétrer correctement les informations de l'entreprise
- Optimiser la présentation du profil
- Rédiger une biographie et une description efficaces
- Intégrer coordonnées, liens et appels à l'action
- Définir son identité visuelle numérique
- Adapter les visuels aux différents réseaux
- Harmoniser l'image de marque entre les plateformes
- Optimiser un compte existant pour améliorer sa visibilité

[Visio en ligne — théorie & mise en pratique](#)

CONTENUS DE FORMATION

PROGRAMME - 8 MODULES (suite)

MODULE 4 Construire sa stratégie de développement commercial

- Définir les piliers de sa stratégie éditoriale
- Déterminer les thématiques de publication
- Construire un calendrier éditorial
- Définir la fréquence et le rythme des publications
- Organiser et programmer ses contenus
- Identifier les outils de planification et de suivi
- Développer l'engagement de sa communauté
- Transformer audience et interactions en opportunités commerciales
- Intégrer une démarche numérique responsable
- Prendre en compte l'accessibilité des contenus pour les personnes en situation de handicap
- Réduire l'impact environnemental de sa communication digitale

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

MODULE 5 Créer des contenus performants avec l'IA générative

- Comprendre les différents formats de contenus
- Adapter son ton à son audience
- Structurer une publication efficace
- Rédiger des accroches et appels à l'action
- Utiliser hashtags, mots-clés et éléments favorisant la visibilité
- Créer des contenus commerciaux sans tomber dans la sur-sollicitation
- Concevoir des contenus visuels adaptés aux réseaux sociaux
- Découvrir les usages de l'**IA générative**
- Rédiger des prompts efficaces
- Utiliser l'IA pour générer des idées et des angles éditoriaux
- Générer et améliorer des textes avec l'IA
- Utiliser l'IA pour assister la création de contenus visuels
- Contrôler et personnaliser les productions générées par l'IA
- Respecter l'identité et le ton de l'entreprise

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

CONTENUS DE FORMATION

PROGRAMME - 8 MODULES (suite)

MODULE 6 Créer des vidéos promotionnelles pour les réseaux sociaux

- Comprendre le rôle de la vidéo dans une stratégie commerciale
- Identifier les différents formats : Reel, Short, Story, TikTok, vidéo LinkedIn, etc.
- Construire un scénario court
- Créer une accroche efficace dès les premières secondes
- Filmer avec un smartphone
- Cadrage, lumière, son et composition
- Réaliser un montage dynamique
- Ajouter textes, sous-titres, musique et éléments graphiques
- Adapter durée, dimensions et format à chaque réseau
- Intégrer un appel à l'action
- Rendre les vidéos accessibles
- Utiliser l'IA comme assistance à la conception et à la production

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

MODULE 7 Mesurer les performances et améliorer sa stratégie

- Comprendre les statistiques proposées par les réseaux sociaux
- Identifier les principaux **KPI**
- Portée et impressions
- Croissance de l'audience
- Taux d'engagement
- Clics et trafic généré
- Leads et conversions
- Coût d'acquisition
- Analyser les performances des publications
- Construire un tableau de bord
- Comparer résultats et objectifs SMART
- Identifier les contenus les plus performants
- Détecter les écarts
- Mettre en place des actions correctives
- Tester de nouveaux formats et approches
- Installer une démarche d'amélioration continue

Visio en ligne — théorie & mise en pratique

CONTENUS DE FORMATION

PROGRAMME - 8 MODULES (suite)

MODULE 6 Préparation et évaluation certificative

- Révision des 7 compétences du référentiel
- Exercices pratiques de synthèse
- Mise en situation sur une stratégie complète de développement commercial
- Préparation aux différents exercices de l'évaluation
- Évaluation finale en ligne

Visio en ligne — théorie & mise en pratique



FORMA



FINANCE