Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Utiliser les réseaux sociaux pour rendre une offre visible et générer des contacts commerciaux pertinents.

100 % à distance | Éligible CPF | Certification RS 7643 | Organisme certifié Qualiopi

Parcours accompagné

1 500 € TTC

Durée	**33 heures**
Répartition	**8 h en individuel + 25 h en ligne**
Étalement	**6 semaines**

La formation

Le parcours s'appuie sur des situations concrètes et aboutit à une campagne éditoriale de quatre semaines reliée à un objectif commercial.

Objectifs de la formation

- Choisir les réseaux pertinents pour sa cible.
- Présenter une activité de manière claire et crédible.
- Organiser des sujets répondant aux questions des clients.
- Produire des contenus adaptés aux usages d'un réseau.
- Répondre aux interactions en préservant la relation client.
- Relier les statistiques aux objectifs commerciaux.

Pour qui ?

- Entrepreneurs
- Commerçants
- Responsables de communication

Prérequis

- Avoir une activité ou un projet
- Accès à un compte professionnel ou de démonstration

Le programme

33 heures, sur 6 semaines. Retrouvez ici le détail des six modules.

MODULE 1

Définir sa présence

- Comparer usages, ressources et contraintes
- Fixer un objectif mesurable
- Élaborer une fiche de positionnement

MODULE 2

Optimiser son profil

- Rédiger présentation, bénéfices et coordonnées
- Harmoniser les visuels et sécuriser les accès
- Réviser un profil professionnel

MODULE 3

Construire sa ligne éditoriale

- Définir piliers, fréquence et formats
- Équilibrer information, preuve et offre
- Préparer un calendrier

MODULE 4

Créer les publications

- Rédiger accroches et légendes, choisir un visuel et un appel à l'action
- Vérifier les droits
- Réaliser trois publications

MODULE 5

Animer la relation

- Traiter commentaires et messages
- Orienter les demandes
- Gérer un avis négatif sans divulguer de données
- Simuler une modération

MODULE 6

Évaluer l'impact

- Comparer portée, engagement, clics et contacts qualifiés
- Identifier un test utile
- Soutenir sa campagne

Pédagogie et évaluation

Méthodes pédagogiques

- Entretiens individuels et mises en pratique avec feedback
- Séquences asynchrones guidées avant les séances en direct
- Exercices corrigés et assistance pédagogique par messagerie

Supports pédagogiques

- Briefs de campagne
- Modèles de calendrier
- Jeux de données
- Environnement de démonstration

Production fil rouge : une campagne éditoriale de quatre semaines reliée à un objectif commercial.

Modalités d'évaluation

- Positionnement initial
- Exercices corrigés au fil des modules
- Évaluation finale sur une campagne éditoriale de quatre semaines reliée à un objectif commercial

Critères : adéquation au public ; cohérence éditoriale ; appels à l'action ; suivi des résultats.

Restitution des acquis et des axes de progrès.

Validation du parcours

- Attestation de fin de formation précisant les objectifs travaillés et les acquis observés
- Certificat de réalisation

La certification relève d'une évaluation distincte.

Votre formateur

Formateur en stratégie de réseaux sociaux et création de contenus pour entreprises.

Certification

La formation prépare à la certification « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » (RS7643), enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences. Certificateur : Alternative Digitale. La certification est une évaluation distincte de la formation.

Compétences visées

- Fixez des objectifs commerciaux SMART (acquisition, engagement, audience…) en tenant compte des clients et prospects pour guider votre stratégie sur les réseaux sociaux
- Comparez les réseaux sociaux (ordinateur et mobile) selon votre public et les utilisateurs via une analyse technologique et concurrentielle pour choisir les plus pertinents
- Créez ou améliorez votre compte entreprise sur les réseaux choisis, en intégrant les informations utiles et en respectant votre identité visuelle numérique, pour développer votre présence digitale
- Développez une stratégie responsable de croissance commerciale sur les réseaux sociaux, avec un rythme de publication cohérent, des outils de suivi adaptés et des mesures pour les publics en situation de handicap et l'environnement, pour une diffusion optimale et accessible des informations
- Créer des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour les applications et réseaux sociaux, en utilisant l'IA générative et en adaptant le ton à la cible, pour animer, informer et fidéliser la communauté
- Concevoir des vidéos promotionnelles esthétiques et originales, adaptées aux réseaux sociaux (durée, format…), pour animer sa présence digitale
- Utiliser un tableau de bord pour suivre les indicateurs de performance et ajuster la stratégie pour une amélioration continue

Épreuves

– Modalité globale d'évaluation : Évaluation 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.

Fiche France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7643/

Inscription et accès

Modalités d'inscription

- Entretien de positionnement
- Validation du programme
- Acceptation du devis
- Formalisation de l'inscription

Délais d'accès

14 jours calendaires à titre organisationnel, sous réserve de disponibilité et des délais liés au financement.

Accessibilité

- Étude individualisée des besoins avant inscription
- Adaptation des supports, du rythme et des modalités selon les possibilités
- Orientation vers un partenaire si nécessaire

Demande au contact OFAP : contact@ofap.fr.

Tarif et financement

Parcours accompagné : 1 500 € TTC

De nombreuses possibilités : CPF, OPCO, France Travail, Agefice, FIF-PL, facilités de paiement.

Un conseiller Ofap fait le point avec vous sur votre projet et son financement.

Contact

Téléphone : **04 83 73 40 01**

Courriel : **contact@ofap.fr**

Site : **ofap.fr**