

<b>Formation visant à la Certification :</b> <b>Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux</b> inscrite au RSCH et délivrée à Alternative Digitale sous le numéro RS6372	
<b>Public concerné, nombre</b>	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.  De 1 à 6 participants
<b>Prérequis</b>	Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises. Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.  Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Nous consulter
<b>Présentation générale</b>	A l'heure actuelle, une entreprise ne peut se contenter d'être présente sur internet sans communiquer sur les réseaux sociaux. Selon sa cible, elle pourra être amenée à communiquer sur Facebook, Instagram, LinkedIn, X (ex-Twitter), TikTok, etc. En ayant une réelle stratégie de contenu sur les réseaux sociaux, l'entreprise pourra gagner en visibilité mais aussi convertir en ventes et / ou en trafic sur le site internet.
<b>Objectifs</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pédagogiques :</b></li> </ul> RS6372- <b>Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux.</b> -Maîtriser l'usage professionnel des réseaux sociaux -Elaborer une stratégie de communication sur les réseaux -Mieux communiquer auprès des clients et des prospects -Savoir utiliser les outils d'analyse : suivre, mesurer et analyser ses actions.
<b>Contenu de la formation</b>	<b>Programme détaillé :</b>  <b>1- Définir ses objectifs commerciaux</b> Identifier les objectifs commerciaux de l'entreprise Mise en place de la méthode objectifs SMART Définir une stratégie (cibles, personae, prospects, image de marque, notoriété, ligne éditoriale...)
	<b>2- Choisir ses réseaux sociaux en fonction de ses objectifs commerciaux</b> Présentation et comparaison des différents réseaux sociaux accessibles par ordinateur et par mobile : Facebook, Instagram, TikTok, YouTube, Twitter, LinkedIn, Google My Business... Choisir les réseaux sociaux sur lesquels positionner son entreprise en fonction de ses objectifs commerciaux et de ses ressources internes (financières et humaines).
	<b>3- Créer et paramétrer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés</b> Créer un compte entreprise Renseigner les informations de l'entreprise Respecter sa charte graphique (logo, identité visuelle).

	<p><b>4- Définir un rythme de publication sur les réseaux sociaux</b>          Connaître les bonnes pratiques          Planifier sa communication à l'aide d'un calendrier éditorial en déterminant le rythme de publication idéal et les contenus          Tenir compte des exigences de la communauté ciblées et répondre aux ressources mobilisables par l'entreprise.</p> <p><b>5- Créer des contenus rédactionnels et des visuels percutants pour les réseaux sociaux sélectionnés</b>          Comment rédiger des textes selon les codes du/des réseaux sociaux sélectionnés          Concevoir des visuels attrayants grâce à Canva, un outil en ligne spécialisé          Choisir le ton approprié à la cible          Savoir créer des story et des réels.</p> <p><b>6- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle</b>          Comment adapter sa vidéo sur les réseaux sociaux « être court et efficace » (choisir le bon format, misez sur les 3 premières secondes, sous titrer ...)          Réaliser un contenu vidéo pour ses réseaux sociaux au smartphone ou via des plateformes adaptées comme Canva.</p> <p><b>7- Analyser les résultats des différents indicateurs et répondre aux commentaires</b>          Comprendre l'importance de l'analyse des KPI sur les réseaux sociaux          Mesurer vos KPI de réseaux sociaux afin d'évaluer votre stratégie Social Media et l'ajuster en fonction des résultats (le nombre d'impression, le nombre d'interactions, le nombre de partages, le nombre de likes, l'évolution du nombre d'abonnés...).</p>
<p><b>Modalités pédagogiques et techniques</b></p>	<p><b>Moyens pédagogiques :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Supports pédagogiques (<i>distincts d'une simple documentation professionnelle</i>) ;</li> <li>• Matériel de vidéo projection ;</li> <li>• Ressources web.</li> <li>• Pour favoriser une meilleure assimilation, le formateur privilégie une approche pédagogique axée sur la pratique, avec des exercices et des études de cas adaptés à votre projet de formation.</li> </ul> <p><b>Moyens techniques et organisationnels :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Active et participative et interrogative</li> <li>• Présentiel individuel et/ ou en distanciel en synchrone</li> </ul>
<p><b>Compétences attestées</b></p>	<p><u>Selon le référentiel</u> : <b>Certification développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque ...),</li> <li>2. Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile,</li> <li>3. Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés,</li> <li>4. Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis,</li> <li>5. Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux,</li> <li>6. Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle,</li> <li>7. Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place.</li> </ol>

<b>Durée</b>	De 3 à 8 jours selon le niveau et les objectifs du participant Une formule allégée de 14 heures peut être proposée aux participants disposant déjà de bases solides. Dans ce cadre, des travaux pratiques et exercices d'application sont réalisés entre les sessions de formation à distance afin de favoriser l'acquisition des compétences et la mise en pratique des connaissances.
<b>Dates</b>	A définir
<b>Coût de la formation</b>	Nous consulter (exonération de TVA) Formation éligible au CPF – OPCO - FAF
<b>Coût de la certification</b>	300,00 € HT (exonération de TVA) Certification obligatoire dans le cadre du CPF
<b>Lieu(x)</b>	En présentiel ou en distanciel
<b>Contact</b>	Amélie MONTOUSSE, gérante et responsable pédagogique Tél : 07 88 97 84 66 Email : <a href="mailto:contact@ifam-conseils.com">contact@ifam-conseils.com</a>
<b>Formateurs</b>	formateur expert dans ce domaine d'intervention.
<b>Certificateur</b>	Alternative Digitale : <a href="https://www.alternativedigitale.com/developper-activite-commerciale-reseaux-sociaux/">https://www.alternativedigitale.com/developper-activite-commerciale-reseaux-sociaux/</a>  France compétences : <a href="https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/">https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/</a>
<b>Suivi de l'action</b>	Bilan formateur, émargement par les stagiaires et le formateur, certificat de réalisation.
<b>Evaluation de l'action</b>	<u>Evaluation de l'action (satisfaction des participants) :</u> Evaluation de la prestation de formation « <b>à chaud</b> » Evaluation des acquis au regard des objectifs attendus « <b>à froid</b> » Auto évaluation des participants sur les objectifs atteints, le cas échéant Evaluation de satisfaction du formateur (bilan formation)  <u>Modalités d'évaluation :</u> 1- Test de positionnement 2- Certification blanche 3- Evaluation de l'acquisition des compétences visées par la certification en ligne. Les évaluations sont réalisées et organisées par le certificateur (pas de délégation). Elles sont supervisées par un correcteur, la session d'évaluation d'une durée totale d'environ 1h30 est enregistrée.

Accès sur notre site internet [www.ifam-conseils.com](http://www.ifam-conseils.com) ou à la demande :

Le règlement intérieur, les CGV, le livret d'accueil, la politique de confidentialité, le certificat Qualiopi.

**Bonne formation**