

Formation préparant à la certification RS7643

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Public concerné, nombre	La certification s'adresse aux entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux. De 1 à 6 participants.
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. • Vérification des prérequis : test de connaissances en numérique et positionnement du projet. • Un ordinateur (PC ou Mac) équipé d'une webcam et du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox est nécessaire pour le passage de la certification. Accessibilité aux personnes en situation de handicap : nous consulter.
Présentation générale	L'entreprise ne peut aujourd'hui se limiter à une présence en ligne : les réseaux sociaux constituent un levier majeur de développement commercial. Cette formation permet de construire une stratégie Social Media cohérente, de produire des contenus engageants, d'utiliser les outils d'intelligence artificielle générative pour optimiser sa communication et de piloter les performances afin d'améliorer continuellement ses résultats.
Objectifs	• Pédagogiques : À l'issue de la formation, le participant sera capable de : • Définir les objectifs commerciaux à atteindre. • Comparer les réseaux sociaux et sélectionner les plateformes adaptées. • Créer et optimiser un compte professionnel. • Définir un rythme de publication cohérent. • Concevoir des contenus rédactionnels, visuels et publicitaires en utilisant également les outils d'IA générative. • Concevoir des vidéos promotionnelles. • Exploiter les indicateurs de performance afin d'améliorer en continu la stratégie de développement commercial.

**Contenu de la
formation**
Programme détaillé :
Module 1 – Définir les objectifs commerciaux SMART (1 à 3 h)

- Objectifs SMART
- Personas
- Cibles
- Positionnement
- Ressources mobilisables

Module 2 – Comparer les réseaux sociaux (2 à 5 h)

- Analyse des plateformes
- Analyse concurrentielle
- Choix argumenté des réseaux

Module 3 – Créer ou optimiser un compte entreprise (1 à 4 h)

- Création et paramétrage
- Identité visuelle
- Informations utiles
- Bonnes pratiques des plateformes

Module 4 – Élaborer une stratégie éditoriale responsable (2 à 5 h)

- Calendrier éditorial
- Planning
- Outils de suivi
- Organisation des ressources
- Accessibilité numérique (contrastes, textes alternatifs, sous-titrage)

Module 5 – Concevoir des contenus rédactionnels, visuels et publicitaires (4 à 10 h)

- Rédaction
- Canva
- Utilisation raisonnée d'outils d'IA générative (ChatGPT, Copilot, Gemini, Adobe Firefly...) dans le respect des bonnes pratiques et de la vérification des contenus produits.
- Stories, Reels, carrousels
- Création de publicités
- Adaptation des contenus

Module 6 – Concevoir des vidéos promotionnelles (2 à 5 h)

- Captation
- Formats
- Montage
- Sous-titrage
- Publication

	Module 7 – Exploiter les indicateurs de performance (2 à 3 h) • KPI • Analytics • Tableaux de bord • Gestion des commentaires • Amélioration continue Modalités d'évaluation pour chaque module: Exercices pratiques, études de cas, mises en situation, production de livrables, quiz de validation des acquis et certification blanche, afin de préparer le candidat aux modalités d'évaluation de la certification RS7643.
Modalités pédagogiques et techniques	Moyens pédagogiques : Formation réalisable en présentiel, distanciel synchrone ou blended learning. Supports pédagogiques, exercices pratiques, études de cas, mises en situation. Moyens techniques : ordinateur PC ou Mac, webcam, connexion Internet, Google Chrome ou Mozilla Firefox, plateforme pédagogique, Canva et outils d'IA générative.
Compétences attestées	<u>À l'issue de la formation, le participant est préparé à la validation des 7 compétences de la certification RS7643 - « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » :</u> 1. Définir les objectifs commerciaux. 2. Comparer les différents réseaux sociaux. 3. Créer un compte entreprise. 4. Elaborer une stratégie éditoriale 5. Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires en s'appuyant sur les outils d'IA générative. 6. Concevoir des vidéos promotionnelles. 7. Utiliser les indicateurs de performance afin d'améliorer en continu la stratégie de développement commercial.
Durée	La durée de la formation est définie à l'issue du positionnement initial, en fonction du niveau, de l'expérience et des objectifs du participant. Elle est généralement comprise entre 21 et 35 heures de formation synchrone (présentiel ou distanciel avec un formateur). Lorsque le niveau du participant le permet, elle peut être adaptée sans être inférieure à 14 heures, conformément aux exigences de la certification RS7643. Les durées indiquées pour chaque module sont données à titre indicatif et sont ajustées en fonction du parcours individualisé du participant.
Dates	A définir

Coût de la formation	Nous consulter (exonération de TVA) Formation éligible au CPF – OPCO - FAF
Lieu(x)	En présentiel et/ou en distanciel
Contact	Amélie MONTOUSSE, gérante et responsable pédagogique Tél : 07 88 97 84 66 Email : contact@ifam-conseils.com
Formateurs	Formateur expert dans le domaine d'intervention.
Certificateur	Alternative Digitale France Compétences : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7643
Présentation de la certification	La formation prépare à la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF. L'évaluation finale se déroule en ligne pendant 90 minutes sous surveillance vidéo du certificateur et comprend une quarantaine de questions ouvertes et fermées portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.
Suivi de l'action	Bilan formateur, émargement par les stagiaires et le formateur, certificat de réalisation.
Evaluation de l'action	Test de positionnement, évaluation à chaud, évaluation à froid, certification blanche. Modalités : examen officiel RS7643 organisé en ligne par le certificateur sous surveillance vidéo.

Accès sur notre site internet 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