



# Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux (RS6372)



## Objectif de la formation

Maîtriser les fondamentaux du développement commercial via les réseaux sociaux, en alignant stratégie, contenu et suivi pour atteindre des objectifs concrets (acquisition de prospects, notoriété, engagement).

## Objectifs d'apprentissage

- Définir des objectifs commerciaux réalistes et analyser les cibles.
- Comparer et choisir les réseaux sociaux adaptés.
- Créer des comptes entreprise et une identité visuelle cohérente.
- Définir un rythme de publication et des outils de suivi.
- Élaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants.
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées.
- Utiliser les indicateurs et gérer les interactions pour optimiser la stratégie.

## Conditions d'admission

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.

Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances.

## Financement

- ✓ Formation éligible au CPF
- ✓ Autres financements sous réserve de la validation de l'organisme financeur



## Public

La certification s'adresse aux 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. Tout dirigeant de petite entreprise



## Prérequis

Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.



## Durée de la formation 28 heures

21 heures (synchrone)  
+ 7 heures (asynchrone)



## Tarif

1 450€

Nouvelle  
formation  
certifiante

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Champagne-Ardenne



03 26 65 59 51



contact@bgeca.fr



 **Programme**

**Module 1 – Stratégie et Préparation**

**1.1 Cadrage stratégique (C1)**

- Identifier les objectifs commerciaux (acquisition, notoriété, fidélisation).
- Analyser les caractéristiques de la cible (âge, localisation, centres d'intérêt).
- Évaluer les ressources mobilisables (temps, budget, compétences).

**1.2 Choix des plateformes (C2)**

- Panorama des réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, etc.).
- Comparaison des typologies d'utilisateurs et formats de contenu.
- Analyse concurrentielle : Identifier les plateformes utilisées par les concurrents.

*Exercices en autonomie : Rédiger une fiche de cadrage stratégique pour son entreprise. Sélectionner 2 plateformes et justifier ses choix par écrit*

**Module 2 – Mise en Place Opérationnelle**

**2.1 Déploiement des comptes (C3)**

- Processus de création de comptes entreprise (Facebook, LinkedIn, Instagram).
- Charte graphique : Logo, couleurs, visuels adaptés.
- Renseigner les informations clés (présentation, coordonnées, liens).

**2.2 Planification et suivi (C4)**

- Définir une fréquence de publication adaptée à la cible.
- Outils de planification (calendrier éditorial, outils comme Trello ou Meta Business Suite).
- Mise en place d'indicateurs de suivi (KPI : vues, likes, partages)

*Exercices en autonomie : Créer un compte entreprise sur 1 plateforme. Élaborer un calendrier éditorial pour 1 mois.*

 **Dates et lieux de la formation**

- Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet

[https://www.bgeca.fr/nos-  
-formations/](https://www.bgeca.fr/nos-formations/)

- Ou contactez votre antenne BGE

**Délais d'accès à la formation**

Prévoir au minimum 3 semaines avant la formation.

Confirmation d'inscription après validation des conditions de financements.  
Sous réserve du nombre d'inscrits.

 **Formateur**

Nos formateurs sont des experts reconnus dans les domaines du marketing digital et de la communication et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.

**Pour en savoir plus, contactez-nous !**



03 26 65 59 51



contact@bgeca.fr

**BGE Champagne-Ardenne**



## SUITE Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

### Module 3 – Production de Contenu

#### 3.1 Création de contenu (C5)

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux (accroche, ton, call-to-action).
- Création de visuels : Outils (Canva, Adobe Express) et bonnes pratiques.
- Cohérence entre message et visuel.

#### 3.2 Création vidéo (C6)

- Formats vidéo adaptés à chaque plateforme (Reels, Stories, vidéos longues).
- Scénarisation : Message clair et mémorable.
- Outils de montage (CapCut, InShot).

Exercices en autonomie : Rédiger 2 posts + créer 1 visuel.  
Réaliser une vidéo de 30 secondes.

### Module 4 – Suivi et Optimisation

#### 4.1 Pilotage et engagement (C7)

- Analyser les indicateurs (taux d'engagement, croissance abonnés).
- Répondre aux commentaires et messages (ton, réactivité).
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats.
- Étude de cas : Optimisation d'une campagne existante.

Exercices en autonomie : Analyser les statistiques d'un compte fictif et proposer des ajustements.

La formation prépare à la certification RS6372 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences depuis le 20/07/2023 (date d'échéance 19/07/2026).

**Le passage de l'examen final est donc obligatoire** dans le cadre de toute formation financée au CPF.

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, réalisé sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur.

L'épreuve comprend des questions ouvertes et une partie QCM portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.

Cette certification n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence.



#### Modalités pédagogiques

Formation  
présentielle/distancielle  
synchrone (21h)  
+ Travail inter-séquence et  
exercices guidés en  
autonomie (7h)



#### Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez- nous :

au [03 26 65 59 51](tel:0326655951)

ou par mail à  
[contact@bgeca.fr](mailto:contact@bgeca.fr)

pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.

#### Référent handicap :

BULFON-KORALEWSKI Valérie

Pour en savoir plus, contactez-nous !

BGE Champagne-Ardenne



03 26 65 59 51



[contact@bgeca.fr](mailto:contact@bgeca.fr)

