



Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux (RS7643)



Objectifs de la formation

Développer son activité commerciale sur les réseaux sociaux, de la stratégie à la production de contenus et au pilotage de la performance, de façon responsable et assistée par l'IA générative.



Objectifs d'apprentissage

- Définir des objectifs commerciaux SMART adaptés à sa cible
- Sélectionner les réseaux sociaux les plus pertinents pour son activité
- Créer ou enrichir un compte entreprise dans le respect de son identité visuelle
- Élaborer une stratégie de diffusion responsable (rythme, suivi, accessibilité, éco-responsabilité)
- Concevoir des contenus percutants à l'aide de l'IA générative
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées à chaque plateforme
- Piloter sa performance via un tableau de bord et ajuster sa stratégie



Programme

Module 1 – Stratégie et cadrage commercial (7 h)

1.1 Cadrage stratégique et définition des objectifs SMART (C1)

- Méthode SMART appliquée aux objectifs commerciaux
- Analyse des caractéristiques de la cible
- Identification des ressources mobilisables

Exercice en autonomie : rédiger une fiche d'objectifs SMART et de cadrage de sa cible.

Évaluation pendant la formation : restitution commentée de la fiche de cadrage

1.2 Comparaison et choix des réseaux sociaux (C2)

- Panorama des réseaux sociaux (ordinateur et mobile)
- Analyse technologique comparative d'au moins 3 réseaux sociaux
- Analyse concurrentielle : repérage des entreprises concurrentes présentes sur ces réseaux

Exercice en autonomie : comparer 3 réseaux sociaux et argumenter le choix d'au moins 1 plateforme pour son activité.

Évaluation pendant la formation : quiz de connaissance des plateformes

Module 2 – Déploiement et stratégie responsable (7 h)

2.1 Création et enrichissement du compte entreprise (C3)

- Processus de création ou d'enrichissement d'un compte entreprise selon la plateforme
- Déclinaison de l'identité visuelle numérique
- Informations de contact et informations utiles à renseigner

Exercice en autonomie : créer ou enrichir un compte entreprise sur 1 plateforme.

Évaluation pendant la formation : grille d'auto-évaluation du compte créé

2.2 Élaboration d'une stratégie responsable de diffusion (C4)

- Définition d'un rythme de publication cohérent avec la cible
- Outils de suivi et de planification
- Mesures d'accessibilité des contenus pour les publics en situation de handicap
- Mesures éco-responsables applicables à la conception et à la diffusion des contenus

Exercice en autonomie : élaborer un calendrier éditorial responsable pour 1 mois.

Évaluation pendant la formation : relecture croisée du calendrier éditorial



Public

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.



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, positionnement du projet.



Durée de la formation

28 heures :

21 heures présentiel /distanciel (synchrone)

+ 7 heures de travail en autonomie tutorée (asynchrone)



Dates et lieux de la formation

- Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet

<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.



Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux (RS7643)

Module 3 – Production de contenus (9h)

3.1 Conception de contenus avec l'IA générative (C5)

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux
 - Mobilisation d'outils d'IA générative pour créer, optimiser ou personnaliser un contenu
 - Création de visuels cohérents avec le message
 - Rédaction de réponses aux commentaires et messages des utilisateurs
- Exercice en autonomie : rédiger 2 publications assistées par IA, créer 1 visuel et répondre à des commentaires types.*
Évaluation pendant la formation : retour individualisé sur les contenus produits

3.2 Conception de vidéos promotionnelles (C6)

- Formats vidéo adaptés à chaque plateforme
 - Scénarisation : message clair, mémorable, rythme
 - Outils de montage et effets différenciants
- Exercice en autonomie : réaliser une vidéo promotionnelle de 30 secondes.*
Évaluation pendant la formation : visionnage collectif et retours constructifs

Module 4 – Pilotage de la performance (5h)

4.1 Exploitation des indicateurs et ajustement de la stratégie (C7)

- Construction d'un tableau de bord personnalisé intégrant les données des outils de suivi
 - Sélection d'au moins 4 indicateurs-clés de performance alignés avec la stratégie
 - Analyse des résultats et formulation d'ajustements de la stratégie
- Exercice en autonomie : analyser les statistiques d'un compte fictif et proposer des ajustements via un tableau de bord.*
Évaluation pendant la formation : présentation orale des ajustements proposés

Modalités pédagogiques

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

Modalités d'évaluation

- Formative : Quiz, restitution d'exercices, auto-évaluation.
- Certificative : Évaluation en ligne standardisée (exercices pratiques + test automatisé).
- La formation prépare à la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale, enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences (date d'échéance 26/06/2029). **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.



FORMATION
MULTIMODALE



Matériel Nécessaire

- Ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam, et du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox pour passer la certification
- Connexion internet



Méthodes Pédagogiques

- Classes présentielles / distancielles
- Atelier de travail collectif
- Travaux pratiques



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.



Moyens d'évaluation et de suivi

- Évaluation des acquis par QCM
- Tests
- Attestation de compétences
- Certification



Accessibilité

Pour toute situation de handicap, contactez- nous :

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

ou par mail à contact@bgeca.fr

pour répondre aux besoins spécifiques en rapport avec votre situation.

Référent handicap :

BULFON-KORALEWSKI Valérie

Nouvelle
Formation
certifiante
2026



Tarif

1 450 €

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



Satisfaction
Nouvelle formation



CHAMPAGNE - ARDENNE
Appui aux entrepreneurs

BESOIN DE + D'INFOS ? Contactez-nous au 03 26 65 59 51 ou sur contact@bgeca.fr