Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

(Durée estimée : 28h)

Objectifs

- 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

Contenu de la formation

Cette formation vise à vous permettre de 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).

Chapitre 1 – Définir les objectifs commerciaux et la cible (4h)

- Analyse du contexte de l'entreprise
- Définition des objectifs commerciaux (notoriété, acquisition, fidélisation)
- Identification et caractérisation des cibles
- Évaluation des ressources mobilisables

Chapitre 2 – Choisir les réseaux sociaux adaptés à sa stratégie (4h)

- Panorama des principaux réseaux sociaux
- Analyse des usages et typologies d'utilisateurs
- Étude concurrentielle et sectorielle
- Sélection argumentée des plateformes

Chapitre 3 – Créer et optimiser ses comptes professionnels (4h)

- Création de comptes entreprise
- Paramétrage des profils et pages professionnelles
- Respect de l'identité visuelle et éditoriale
- Bonnes pratiques propres à chaque plateforme

Chapitre 4 – Planifier et organiser les publications (4h)

- Définition d'un rythme de publication cohérent
- Construction d'un planning éditorial
- Outils de gestion et de suivi (tableaux, indicateurs)
- Organisation des ressources

Chapitre 5 – Produire des contenus rédactionnels et visuels performants (4h)

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux
- Choix du ton et des messages selon la cible
- Création de visuels adaptés
- Cohérence entre message, visuel et identité de marque

Chapitre 6 – Concevoir des vidéos promotionnelles (4h)

- Codes et formats vidéo par plateforme
- Structuration d'un message vidéo efficace
- Esthétique, créativité et contraintes techniques

Campus26 Cité numérique du Pensio - 4 rue du PNDF - 43000 Le Puy-en-Velay - 0415490003 - www.campus26.com - contact@campus26.com
SARL capital 50 000€ - SIRET : 82253076200027 - APE : 6201Z - TVA intra : FR 838 225 307 62 - N° OF : 844 303 392 43

- Bonnes pratiques de diffusion

Chapitre 7 – Suivre la performance et animer la communauté (4h)

- Choix des indicateurs de performance (KPI)
- Analyse des résultats et ajustements stratégiques
- Gestion des commentaires et interactions
- Pérennisation de la relation avec la communauté

Passage de la certification

La formation prépare à la certification RS6372 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. 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

Moyens pédagogiques

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Moyens techniques

En présentiel :
PC, logiciels utilisés
En e-learning : plateforme de formation LMS pour le suivi en visio-conférence.

Modalités d'encadrement

La formation est dispensée par un formateur expert du numérique et de la création digitale en particulier guidée par l'IA ainsi que du développement des entreprises.

Evaluation des acquis

Evaluations formatives, tout au long du parcours : quiz, restitution d'exercices, auto-évaluation.
La formation prépare à la certification RS6372 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. 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.

Pré-requis

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. Autre prérequis – avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.
un ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam et de Google Chrome pour passer la certification

Public visé

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.

Campus26 Cité numérique du Pensio - 4 rue du PNDF - 43000 Le Puy-en-Velay - 0415490003 - www.campus26.com - contact@campus26.com
SARL capital 50 000€ - SIRET : 82253076200027 - APE : 6201Z - TVA intra : FR 838 225 307 62 - N° OF : 844 303 392 43

Tarif

4 800 € HT pour un groupe de 1 à 12 personnes
Tarif indicatif. Nous consulter pour un devis personnalisé.

Modalités d'accès

INTRA entreprise

Délais d'accès

1 jour(s) ouvré(s)

Accessibilité

Formation accessible aux personnes à mobilité réduite en présentiel ou en classe virtuelle. Pour plus de précision, nous contacter.

Indicateurs de résultats

Période de référence : Année 2025 (01/01/2025 - 31/12/2025)

Session non réalisée en 2025

Indicateurs mis à jour le 4 novembre 2026.

Contact

Campus26 — Cité numérique du Pensio, 4 rue du PNDF, 43000 Le Puy-en-Velay
Téléphone : 04 15 49 00 03
Courriel : contact@campus26.com

Mise à jour du programme : 04/11/2026