Développer l’activité commerciale par les réseaux sociaux

Date et durée

Code formation : MK08FR-RS
Durée : 4 jours
Nombre d'heures : 28 heures

Description

Cette formation vous permet d'acquérir les compétences nécessaires pour **développer une stratégie commerciale gagnante sur les réseaux sociaux**. Que vous soyez responsable communication marketing dans une TPE ou une PME, membre d'une petite équipe commerciale ou indépendant, la **promotion de vos produits ou services** sur les médias sociaux est une réelle opportunité.
L'objectif de ce programme est de vous fournir **une panoplie complète de techniques et d'outils** qui vous permettront de créer des pages professionnelles impactantes et engageantes pour vos clients. En outre, l'un des points forts de ce **cours social media marketing** est de vous doter des compétences de base nécessaires pour rédiger du contenu de qualité à l'aide de techniques de copywriting et de créer des visuels accrocheurs à l'aide de l'outil CANVA.
Après avoir suivi cette **formation certifiante éligible au CPF**, vous maîtriserez parfaitement l'utilisation des réseaux sociaux pour développer votre activité. Par ailleurs, elle vous permettra d'obtenir la certification professionnelle « **Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux** » (*en savoir plus dans l'onglet Certification*). Elle est délivrée par l'organisme certificateur Alternative Digitale et enregistrée au répertoire es sous le numéro RS6372.

Alternative Digitale est un organisme de certification spécialisé dans l'accompagnement des entreprises pour le renforcement des compétences numériques.

Objectifs

A la fin de cette formation, vous validerez les objectifs de compétences suivants :

- comprendre le rôle des réseaux sociaux ;
- connaitre et comparer les principaux réseaux sociaux tels que Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, etc. ;
- définir des objectifs commerciaux à atteindre pour votre entreprise ;
- élaborer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux ;
- créer un compte entreprise sur des réseaux sociaux ;
- créer un calendrier éditorial cohérent avec votre stratégie sur les médias sociaux ;
- créer des contenus rédactionnels et des visuels attrayants avec CANVA Pro ;
- créer des vidéos promotionnelles attrayantes et originales ;
- définir et suivre des indicateurs clés de performance (KPI) ;
- analyser des KPI pour mesurer la pertinence de vos actions et évaluer l'efficacité de votre stratégie social selling.

Points forts

Une formation marketing éligible au CPF, une montée en compétence en matière de communication digitale, des travaux pratiques en ligne et l'obtention de la certification « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux ».

Certification

Cette formation est destinée à vous préparer à la certification professionnelle « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux ».
Enregistrée au répertoire spécifique de France Compétences sous le n° RS6372, elle validera vos connaissances et vos compétences acquises. Pour obtenir cette certification, vous recevrez une convocation de notre partenaire certificateur Alternative Digitale dans le mois qui suit cette formation afin de passer un examen.

Informations sur l'examen :

L'examen de certification se déroulera en ligne et en français. Vous aurez entre **60 et 90 minutes pour répondre à des questions** basées sur un ensemble de 7 compétences du référentiel de certification. Après avoir **présenté votre contexte professionnel**, vous serez amené à répondre à des questions ouvertes et fermées en ligne. A la suite de ces épreuves, vous recevrez votre certification si vous avez obtenu **au moins 50 % de réponses correctes**.

Modalités d'évaluation

Travaux Pratiques

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis, cependant il est recommandé d'avoir :

- des connaissances en numérique ;
- un projet de développement commercial via les réseaux sociaux destiné à mettre en pratique vos nouvelles compétences acquises en parallèle avec cette formation.

Public

Cette formation s'adresse aux publics suivants :

- tous professionnels chargés de la communication marketing ;
- les dirigeants de TPE/PME et leurs collaborateurs, ou encore les indépendants qui ont besoin d'acquérir de nouvelles compétences pour développer leur activité sur les réseaux sociaux.

Cette formation s'adresse aux profils suivants

Responsable Commercial / Marketing
Chef d'entreprise / Dirigeant

Programme

Jour 1 : définir sa stratégie social media selon ses objectifs commerciaux

- Introduction au rôle des réseaux sociaux pour le développement commercial de son entreprise.
- Présentation et comparaison des différents réseaux sociaux (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, etc.).
- Définition des objectifs commerciaux à atteindre.

- Élaboration d'une stratégie social media cohérente.
- Création d'un calendrier éditorial en fonction de sa stratégie social media.

Travaux pratiques :

- analyser et choisir les réseaux sociaux les plus pertinents pour votre entreprise ;
- développer une première ébauche pour définir votre stratégie social media.

Jour 2 : créer du contenu pour votre stratégie social media

- L'utilisation de CANVA Pro pour la création d'un contenu éditorial convaincant et de visuels appropriés.
- La création de vidéos promotionnelles esthétiques et originales adaptées aux réseaux sociaux ciblés.

Travaux pratiques :

- créer du contenu éditorial, des visuels et des vidéos publicitaires pour votre page entreprise.

Jour 3 : mettre en place sa stratégie sur les réseaux sociaux

- La création d'un compte entreprise sur les réseaux sociaux ciblés.
- La définition et le suivi des indicateurs clés de performance (KPI).
- L'utilisation d'indicateurs pour mesurer la performance et évaluer l'efficacité du social selling.

Travaux pratiques :

- configurer et optimiser vos comptes sociaux, puis lancer des campagnes test ;
- analyser les performances des contenus et des campagnes mises en oeuvre.

Jour 4 : révision et approfondissement de la stratégie social media

- Revue des concepts et stratégies abordés lors des trois premiers jours
- Journée dédiée à un atelier pratique où chaque participant devra rédiger le plan media social pour le dévelopement de sa propre activité.
- Préparation à la certification.

Travaux pratiques et séances de réflexion de groupe :

- rédaction individuelle par chaque stagiaire de sa stratégie sur les réseaux sociaux, adaptée au projet de développement commercial de son activité et intégrant les nouvelles connaissances acquises ;
- présentation à tour de rôle de sa stratégie social media à la classe ;
- feedback collectif où le formateur et les autres participants apportent des suggestions, des corrections et des réflexions sur les stratégies présentées en vue d’optimiser le plan de chacun.