

● Réseaux sociaux · RS.01

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Apprenez à développer votre visibilité et à engager votre audience grâce à une stratégie responsable et des contenus percutants. Maîtrisez les bonnes pratiques pour créer vos comptes professionnels, produire des contenus et des vidéos avec l'appui de l'IA générative, et piloter vos performances grâce à un tableau de bord.

DURÉE**35 h, sur 20 jours****MODALITÉ****Classe virtuelle et
plateforme en ligne****TARIF****1 650 €**
par personne, exonéré
de TVA**CERTIFICATION****RS7643**
Alternative Digitale**FINANCEMENT****Éligible au CPF**
et OPCO, FAF,
France Travail**PROCHAINE SESSION****Planning défini
avec vous****EN ENTREPRISE (INTRA)****À distance ou dans
les locaux de
l'entreprise**
Sur mesure, sur devis

01 Les objectifs

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

1 Fixer des objectifs SMART

Définir les objectifs commerciaux SMART à atteindre (acquisition, engagement, audience...), en tenant compte des caractéristiques des clients et prospects, afin de cadrer efficacement la stratégie de développement de l'activité commerciale de l'entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

2 Choisir ses réseaux sociaux

Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile, au regard du public visé et par une analyse technologique et concurrentielle du secteur, afin de choisir les plus pertinents en adéquation avec les objectifs commerciaux fixés.

3 Créer son compte entreprise

Créer ou enrichir un compte entreprise sur les réseaux sociaux sélectionnés, en y intégrant l'ensemble des informations utiles dans le respect de son identité visuelle numérique et des usages des plateformes, afin de développer la présence de son organisation sur les plateformes digitales.

4 Bâtir une stratégie responsable

Élaborer une stratégie responsable de développement commercial par les réseaux sociaux : rythme de publication cohérent, outils de suivi adaptés, mesures en faveur des publics en situation de handicap et de l'environnement, afin de garantir une diffusion optimale, régulière et accessible des informations souhaitées par l'entreprise.

5 Concevoir des contenus percutants

Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour une diffusion sur les applications et les réseaux sociaux, en s'appuyant sur les outils d'IA générative et en adoptant le ton adapté à la cible, afin d'animer, d'informer et de fidéliser la communauté cible.

6 Réaliser des vidéos promotionnelles

Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle, esthétiques et originales, adaptées aux réseaux sociaux visés (durée, format...), afin d'animer sa présence digitale.

7 Piloter ses performances

Exploiter les indicateurs de performance de la mise en œuvre de la stratégie, au moyen d'un tableau de bord, et réaliser les ajustements nécessaires, afin de s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue.

Pour qui ?

Les entrepreneurs individuels et les dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

Prérequis

Présenter des connaissances en numérique et avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux, afin de rendre opérationnelles les compétences acquises. Les prérequis sont vérifiés par un test de connaissances en numérique et un positionnement du projet.

02 Le programme

7 modules, 35 heures au total, réparties comme indiqué.

Module 1 Définir ses objectifs commerciaux et cadrer sa stratégie

4 h

Objectif : Définir ses objectifs commerciaux SMART et cadrer sa stratégie sur les réseaux sociaux.

- Introduction au rôle des réseaux sociaux
 - Pourquoi les réseaux sociaux sont essentiels au développement commercial aujourd'hui
 - Comment les réseaux sociaux s'intègrent dans une stratégie commerciale globale : cas pratiques d'entreprises
- Formuler des objectifs commerciaux SMART
 - Méthode SMART appliquée aux réseaux sociaux : acquisition, engagement, audience, conversion
 - Identifier les caractéristiques clés de ses clients et prospects cibles (âge, localisation, centres d'intérêt...)

- Recenser les ressources mobilisables (humaines, financières, techniques) nécessaires à l'atteinte des objectifs
- Exercice pratique
 - Présentation de l'entreprise et du projet fil rouge de l'apprenant
 - Définition des objectifs commerciaux SMART, des caractéristiques de la cible et des ressources mobilisables

Module 2 Comparer et choisir ses réseaux sociaux

4 h

Objectif : Comparer les réseaux sociaux et choisir les plus pertinents pour son activité.

- Panorama des plateformes
 - Tour d'horizon des principaux réseaux sociaux (ordinateur et mobile) : chiffres clés, typologies d'utilisateurs, formats de médias, fonctions principales
- Analyse technologique et concurrentielle
 - Analyse comparative des plateformes selon le secteur d'activité, la cible et les objectifs commerciaux
 - Étude de la présence d'entreprises concurrentes du même secteur sur les réseaux sociaux
- Exercice pratique
 - Réalisation d'une analyse comparative d'au moins 3 réseaux sociaux
 - Sélection argumentée de la ou des plateformes retenues pour son activité, avec identification de concurrents présents sur ces réseaux

Module 3 Créer ou enrichir son compte entreprise

4 h

Objectif : Créer ou enrichir son compte entreprise dans le respect de son identité visuelle.

- Créer un compte professionnel optimisé
 - Pas-à-pas de la création ou de l'enrichissement d'un compte entreprise dans le respect des normes et usages de la plateforme
 - Paramétrage des profils : informations de contact et informations utiles ou impactantes pour les utilisateurs
- Diffuser son identité visuelle numérique
 - Intégration des éléments graphiques : charte graphique, logo, couleurs, typographies
 - Bonnes pratiques de cohérence visuelle sur son compte entreprise
 - Description percutante et optimisée pour le SEO social
- Exercice pratique
 - Création ou enrichissement du compte entreprise de l'apprenant sur la plateforme choisie

Module 4 Élaborer une stratégie responsable de développement commercial

6 h

Objectif : Élaborer une stratégie de développement commercial responsable, accessible et écoresponsable.

- Stratégie d'audience et de planification
 - Construction de personas détaillés (âge, localisation, habitudes, besoins, freins)
 - Définition d'un rythme de publication cohérent et justifié par les objectifs, les comportements du public cible et les moyens mobilisables
 - Création d'un calendrier éditorial aligné avec les objectifs commerciaux (formats, fréquence, thématiques)
- Outils de suivi
 - Sélection d'outils de suivi des actions commerciales (logiciels de gestion, monitoring, planning) selon des critères organisationnels et de performance
- Une stratégie accessible et écoresponsable
 - Mesures d'adaptation des contenus pour les rendre accessibles aux publics en situation de handicap (sous-titres, textes alternatifs, contrastes...)
 - Mesures écoresponsables dans la conception et la diffusion des contenus (poids des fichiers, fréquence raisonnée, sobriété numérique...)
- Exercice pratique

- Élaboration de la stratégie responsable de l'apprenant : personas, calendrier éditorial, outil de suivi, mesures d'accessibilité et écoresponsables

Module 5 Concevoir des contenus percutants avec l'appui de l'IA générative

7 h

Objectif : Concevoir des contenus percutants avec l'appui de l'IA générative et interagir avec sa communauté.

- Créer du contenu engageant
 - Techniques rédactionnelles : choisir le bon ton, formuler des accroches percutantes, soigner la signature
 - Les conditions d'un contenu percutant : compréhension, mémorisation, message, cohérence visuelle
 - Importance des appels à l'action (CTA) et suivi des tendances pour capitaliser sur les contenus viraux
- Outils de création et IA générative
 - Canva pour les visuels statiques : bannières, infographies, posts
 - Mobiliser les outils d'IA générative pour générer, optimiser ou personnaliser ses contenus : rédaction de prompts contextualisés, précis et structurés
- Interagir avec sa communauté
 - Répondre aux commentaires des utilisateurs de manière adaptée au contexte, à la cible et à l'image de l'entreprise
 - Gérer les commentaires négatifs ou malveillants
- Exercice pratique
 - Conception de publications (contenus rédactionnels et visuels) dont au moins une avec un outil d'IA générative
 - Rédaction de réponses adaptées à des commentaires utilisateurs

Module 6 Concevoir des vidéos promotionnelles

6 h

Objectif : Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées aux réseaux sociaux visés.

- Facteurs clés de succès des vidéos promotionnelles
 - Thématique, message, rythme, mémorisation : les fondamentaux d'une vidéo efficace
- Produire des vidéos adaptées aux plateformes
 - CapCut pour les vidéos : tutoriels, formats courts adaptés à TikTok et Instagram
 - Respecter les codes spécifiques des plateformes cibles : ton employé, durée, format, contraintes techniques
 - Ajouter des effets différenciants pour apporter esthétique et originalité aux messages transmis (templates, filtres, transitions)
- Exercice pratique
 - Production d'une vidéo promotionnelle de son activité, adaptée au réseau social cible et intégrant des effets originaux

Module 7 Piloter et optimiser ses performances

4 h

Objectif : Piloter ses performances au moyen d'un tableau de bord et ajuster sa stratégie.

- Comprendre les indicateurs clés
 - Différents KPI selon les objectifs : portée, engagement, conversion, ROI
 - Utilisation des outils d'analyse (Meta Business Suite, etc.)
- Construire son tableau de bord
 - Élaboration d'un tableau de bord personnalisé intégrant les données des outils de suivi sélectionnés
 - Sélection et justification d'indicateurs clés alignés avec la stratégie définie (objectifs et plateformes)
- Analyser et ajuster
 - Analyser les résultats pour identifier les points forts et axes d'amélioration
 - Formuler et justifier des propositions d'ajustement de la stratégie dans une démarche d'amélioration continue
- Exercice pratique
 - Élaboration d'un tableau de bord de performance avec au moins 4 indicateurs clés justifiés

03 Comment ça se passe

1

Une première séance

Vous définissez avec votre formateur référent votre projet fil rouge, ancré dans votre réalité professionnelle.

2

16 h avec votre formateur

2 demi-journées par semaine en visioconférence : apports, correction des exercices, avancée du projet.

3

19 h sur la plateforme

Entre les séances, sur Moodle 24 h/24 : cours vidéo, documents et exercices liés à votre projet.

4

La certification

Un examen en ligne de 90 minutes, sous surveillance vidéo du certificateur.

04 La certification

RS7643

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Certificateur : Alternative Digitale · enregistrée auprès de France Compétences le 26/06/2026

Fiche : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7643/>

Durée et déroulé de l'examen

Le passage de l'examen de la certification RS7643, enregistrée auprès de France Compétences par Alternative Digitale, est obligatoire. L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, sous la surveillance vidéo du certificateur. L'épreuve comprend une quarantaine de questions ouvertes et fermées portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation. Tout refus de s'y présenter de la part d'un candidat ayant mobilisé ses droits CPF sera automatiquement transmis à la Caisse des Dépôts. Un remboursement intégral du montant de la formation pourra être demandé au stagiaire ou à l'organisme.

Conditions d'obtention

La certification est délivrée par Alternative Digitale aux candidats qui réussissent l'examen final.

Adaptation pour les personnes en situation de handicap

Si un handicap est signalé lors de l'inscription, le référent handicap propose un échange afin d'identifier les aménagements possibles.

05 Les résultats

97,3 %

Satisfaction

2025-2026 · classe virtuelle et plateforme en ligne · 13 questionnaires de fin de formation complétés · questionnaires de fin de formation

100 %

Passage de la certification

d'avril 2025 à février 2026 · certification Alternative Digitale · 9 candidats inscrits sur 9 · tableau de suivi tenu avec le certificateur

100 %

Réussite à la certification

d'avril 2025 à février 2026 · certification Alternative Digitale · 9 candidats certifiés sur 9 · résultats transmis par Alternative Digitale

06 Le financement

CPF

La formation est certifiante ? Il est possible de mobiliser tout ou partie de votre budget CPF sur Mon Compte Formation.

OPCO

Votre employeur peut demander un financement dans le cadre du plan de développement des compétences.

FAF

Vous êtes indépendant ? Des financements sont possibles et mobilisables selon votre activité.

France Travail

Vous êtes demandeur d'emploi ? Des aides individuelles à la formation sont possibles en fonction de votre projet professionnel.

En plusieurs fois

Le règlement peut être échelonné, selon des modalités convenues avant l'entrée en formation.

S'inscrire avec son CPF : la fiche de la formation sur Mon Compte Formation (moncompteformation.gouv.fr), référence 88434467200016_RS.

Vous bénéficiez de 14 jours de rétractation entre votre demande et le début de votre formation. Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF. Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge. Exonéré de TVA au titre de l'article 261-4-4° a du Code général des impôts.

07 Les informations pratiques

Déroulement et lieux

Classe virtuelle : 16 h en synchrone en visioconférence (2 demi-journées par semaine) et 19 h en asynchrone sur la plateforme de formation Moodle. Les séances peuvent aussi se dérouler en présentiel, selon vos préférences et votre localisation. En intra, pour une équipe : à distance ou dans les locaux de l'entreprise.

Durée

35 heures sur 20 jours, en parcours individuel. Le planning prévisionnel est défini avec vous lors de l'inscription, en tenant compte de vos contraintes professionnelles.

Modalités d'organisation	Plateforme Moodle accessible 24 h/24 pour travailler en intersession à votre rythme. À l'issue de l'entretien d'inscription, vous recevez votre livret d'accueil, vos identifiants de connexion, le planning prévisionnel des séances synchrones et les coordonnées de l'équipe pédagogique et technique.
Méthodes et moyens pédagogiques	Accompagnement 100 % individualisé autour d'un projet fil rouge ancré dans votre réalité professionnelle. Chaque semaine, 2 demi-journées en visioconférence avec le formateur référent pour apporter les contenus, corriger les exercices de la semaine précédente et faire progresser le projet. Entre les séances, sur Moodle : cours vidéo interactifs, documents téléchargeables et exercices pratiques, avec retours individualisés du formateur.
Modalités d'évaluation	Les rendez-vous individuels valident les exercices et cas pratiques. Le projet fil rouge est présenté en fin de parcours, et un bilan pédagogique valide les compétences acquises avant le passage de la certification. Suivi : feuilles d'émargement pour les séances en visioconférence, relevé des connexions sur la plateforme, attestation de présence et questionnaire de satisfaction. Examen de certification en fin de parcours.
Modalités techniques	Plateforme Moodle et visioconférence. Un chat en ligne permet des échanges pédagogiques et une assistance technique à tout moment.
Conditions techniques et accessibilité	Un ordinateur et une connexion internet. Pour le passage de la certification : un ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam, et le navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox.
Assistance technique et pédagogique	Assistance technique et pédagogique par courriel ou téléphone (coordonnées dans votre livret d'accueil), réponse sous 24 heures du lundi au vendredi, de 10 h à 18 h. Suivi de votre progression sur la plateforme.
Modalités et délais d'accès	Inscription sur le site internet, par e-mail ou par téléphone, puis un entretien individuel qui vérifie vos connaissances numériques, l'adéquation de votre projet avec les objectifs de la formation, votre disponibilité sur la durée du parcours et votre information sur la certification RS7643 et ses modalités de passage. Une fois l'inscription validée, vous disposez d'un délai légal de rétractation de 14 jours : les inscriptions sont donc possibles jusqu'à 14 jours avant le démarrage. Vous recevez ensuite votre livret d'accueil, vos identifiants de connexion et le planning prévisionnel des séances.
Tarif	1 650 € par personne, exonéré de TVA. En intra : tarif sur mesure, sur devis.
Accessibilité aux personnes en situation de handicap	Un échange est proposé dès l'entretien d'inscription pour identifier vos besoins d'adaptation (rythme, supports, outils, accompagnement). Transcriptions ou sous-titres si besoin. Notre politique d'accueil
Reconnaissance délivrée	Attestation de fin de formation avec la mention de validation des acquis, et certification RS7643 en cas de réussite à l'examen.
Contact	contact@ecoledelatoile.fr · 07 44 30 08 50

Votre formateur référent

- **Cindy** · Formatrice référente, directrice pédagogique et responsable qualité

Une question, un doute sur le financement ? Écrivez-nous à contact@ecoledelatoile.fr ou appelez le 07 44 30 08 50, du lundi au vendredi, de 10 h à 18 h. On vous répond sous 48 heures.