

## ECOLE DE LA TOILE

13 allée mouesca, 64600 ANGLET

0756804400

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

[www.ecoledelatoile.fr](http://www.ecoledelatoile.fr)

SIRET : 88434467200016

Déclaration d'activité : 75640481064 - Aquitaine



# DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX

**Apprenez à développer votre visibilité et à engager votre audience grâce à une stratégie efficace et des contenus percutants. Maîtrisez les bonnes pratiques pour animer votre communauté, gérer votre image en ligne et optimiser vos performances.**

**Durée en heures :** 50 heures(s)

**Durée en jours :** 20 jour(s)

**Lieu de la formation :** à distance

**Montant de la formation :** 1500€ HT  
1500€ TTC

**Profil des stagiaires :** 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.

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

## Objectifs généraux

Identifier votre mission, vos objectifs et vos critères de réussite pour élaborer des stratégies dans le but de développer votre communauté et obtenir des résultats visibles et mesurables sur votre activité.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Identifier le rôle des réseaux sociaux dans le développement commercial.
- Analyser leur présence sociale actuelle pour en déduire les forces et axes d'amélioration.
- Formuler des objectifs commerciaux mesurables alignés sur leur stratégie.
- Élaborer une stratégie de présence en ligne incluant audience, plateforme et marque.
- Produire des contenus engageants adaptés aux spécificités des plateformes.
- Modérer les interactions et résoudre les situations conflictuelles au sein de leur communauté.
- Évaluer les performances des actions menées à l'aide d'indicateurs clés.
- Optimiser leur stratégie en fonction des analyses réalisées.

*Cette formation a obtenu 93.13% de satisfaction de nos apprenants !  
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation  
1 - 25/11/2024*

## Contenu et déroulement de la formation

### Module 1 : Introduction à la Gestion des Réseaux Sociaux

#### 1- Introduction au rôle des réseaux sociaux :

- Pourquoi les réseaux sociaux sont essentiels au développement commercial aujourd'hui.
- Tour d'horizon des plateformes principales : chiffres-clés, spécificités, opportunités.

#### 2- Comprendre l'alignement stratégique :

- Comment les réseaux sociaux s'intègrent dans une stratégie commerciale globale.
- Cas pratiques d'entreprises ayant utilisé les réseaux sociaux pour booster leurs ventes ou leur notoriété.

#### 3- Exercice pratique :

- Présentation de l'entreprise et du projet fil rouge de l'apprenant, qui servira de base pour les exercices tout au long de la formation.

### Module 2 : Définir sa Communauté autour de sa Marque, de son Entreprise, de son Expertise

#### 1- Mesurer sa présence sociale :

- Analyse de la situation actuelle
- Identifier les forces et faiblesses de la stratégie actuelle si nécessaire.

#### 2- Les réseaux sociaux incontournables pour votre entreprise :

- Analyse comparative des plateformes selon le secteur d'activité, la cible et les objectifs commerciaux.

#### 3- Buts de ma communauté :

- Définir clairement la mission, les valeurs, et les objectifs à court, moyen, et long terme.
- Importance de la cohérence entre les valeurs de la marque et les attentes de la communauté.

#### 4- Exercice pratique :

- Effectuer un état des lieux de la présence sociale de son entreprise.
- Définition des objectifs, missions et valeurs de la communauté cible.

### Module 3 : Élaborer sa Stratégie

#### 1- Stratégie d'audience :

- Construction de personas détaillés (âge, localisation, habitudes, besoins, freins).

#### 2- Stratégie de plateforme :

- Analyse des spécificités de chaque réseau : taux d'engagement, algorithmes, comportements des utilisateurs.
- Définir quel contenu fonctionne sur quelle plateforme.

#### 3- Stratégie de marque :

- Élaboration de la charte graphique (couleurs, typographies, logo).
- Définir le ton de la communication : sérieux, amical, humoristique, etc.
- Développement d'éléments distinctifs pour se démarquer de la concurrence.

#### 4- Stratégie de lancement :

- Pas-à-pas pour la création de comptes professionnels optimisés :
- Paramétrage des profils.
- Intégration des éléments graphiques.
- Description percutante et optimisée pour le SEO social.

#### 5- Stratégie de planification :

- Importance de la régularité dans les publications.
- Création d'un calendrier éditorial aligné avec les objectifs commerciaux (formats, fréquence, thématiques).

#### 6- Exercice pratique :

*Cette formation a obtenu 93.13% de satisfaction de nos apprenants !  
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation  
1 - 25/11/2024*

- Réalisation des personas marketing.
- Choix de la plateforme et création de comptes
- Élaboration d'un calendrier éditorial

Module 4 : Créer du contenu pertinent, suivre les tendances, utiliser les bons outils

1- Créer du contenu engageant :

- Techniques rédactionnelles : choisir le bon ton, formuler des accroches percutantes.
- Importance des appels à l'action (CTA) pour générer de l'interaction.
- Suivre les tendances : comment repérer et capitaliser sur les contenus viraux.

2- Outils de création de contenu :

- Canva pour les visuels statiques : bannières, infographies, posts.
- CapCut pour les vidéos : tutoriels, formats courts adaptés à TikTok et Instagram.
- Fonctionnalités spécifiques des outils pour optimiser le rendu (templates, filtres, transitions).

3- Planifier ses publications :

- Automatiser la publication.
- Prévoir les publications en fonction des moments clés (événements, saisonnalité).

4- Exercice pratique :

- Création de contenus
- Production d'une vidéo promotionnelle intégrant les codes des réseaux sociaux

Module 5 : Impliquer et modérer sa communauté, respecter les standards, gérer les crises et les conflits

1- Animer sa communauté :

- Techniques pour engager la communauté : concours, sondages, questions-réponses.
- Identifier les moments clés pour interagir avec son audience (heures de pointe).

2- Modérer et respecter les standards :

- Connaître les règles spécifiques de chaque plateforme (contenus autorisés, interactions).
- Utiliser des outils de modération automatique pour gérer les flux importants.

3- Gérer les crises et conflits :

- Techniques pour répondre aux commentaires négatifs ou malveillants.
- Mise en place d'une charte de gestion des crises.

4- Exercice pratique :

- Mise en situation de gestion d'une crise : réponses adaptées aux commentaires.
- Simulation d'animation de communauté sur une semaine.

Module 6 : Mesurer et analyser ses résultats, ses performances, rapports

1- Comprendre les indicateurs clés :

- Différents KPIs selon les objectifs : portée, engagement, conversion, ROI.
- Utilisation des outils d'analyse (Meta Business Suite, etc.).

2- Exploiter les données collectées :

- Analyser les résultats pour identifier les points forts et axes d'amélioration.
- Ajuster la stratégie en fonction des performances.

3- Rapports et recommandations :

- Présenter les résultats sous forme de rapports clairs et visuels.
- Proposer des pistes d'optimisation et des ajustements.

4- Exercice pratique :

- Élaboration d'un rapport de performance détaillé
- Analyse des résultats d'une campagne test et recommandations.

*Cette formation a obtenu 93.13% de satisfaction de nos apprenants !  
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation  
1 - 25/11/2024*

## **Équipe pédagogique, formateur référent**

DUPILLE Gaëlle  
gaelle@anaia.io  
0621464444

Responsable pédagogique et formatrice - Gaëlle Dupille allie plus de 15 ans d'expertise en communication digitale et pédagogie. Spécialiste des démarches qualité et des réseaux sociaux, Trilingue et certifiée, elle propose des méthodes pratiques et adaptées pour aider les apprenants à développer leurs compétences tout en structurant leurs processus.

## **Modalités et délais d'accès à la formation**

Formation individuelle en entrée-sortie permanente. Formation à distance (plateforme de formation et visioconférence).

Un premier entretien permet d'établir le positionnement du bénéficiaire et de valider l'inscription.

Une date démarrage est définie entre le bénéficiaire et l'organisme lors de l'inscription. Il est possible de commencer la formation quinze jours après l'inscription selon les places disponibles.

## **Moyens pédagogiques et modalités techniques**

Cette formation est conçue pour un accompagnement individuel. Un premier rendez-vous personnalisé permet de définir le projet fil rouge de l'apprenant, qui servira de cas concret tout au long de son parcours. Ce projet permet de mettre en pratique les compétences acquises en les appliquant à une situation réelle, adaptée à ses besoins et aux objectifs de la formation.

L'apprenant bénéficie d'un accès illimité à une plateforme en ligne, disponible 24h/24 et 7j/7. Celle-ci propose :

- des cours vidéo interactifs,
- des documents téléchargeables,
- des exercices pratiques en lien avec son projet fil rouge, à réaliser selon un planning personnalisé défini lors du premier rendez-vous.

Les travaux de l'apprenant sont transmis à son formateur référent pour un suivi et des retours individualisés. Un chat en ligne est disponible pour faciliter les échanges avec le formateur, permettant de poser des questions ou d'obtenir des clarifications à tout moment.

Des rendez-vous individuels hebdomadaires sont planifiés afin de suivre la progression de l'apprenant, d'ajuster les objectifs si nécessaire, et de s'assurer que le projet fil rouge avance de manière structurée et efficace.

## **Conditions techniques et accessibilité pour le stagiaire**

Vous devez disposer d'un ordinateur et d'une connexion à internet.

## **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

Notre formation est accessible aux personnes en situation de handicap et à mobilité réduite. Lors de votre inscription, nous étudions ensemble les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser votre apprentissage.

## **Modalités d'organisation**

*Cette formation a obtenu 93.13% de satisfaction de nos apprenants !  
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation  
1 - 25/11/2024*

Notre plateforme de formation est accessible 24h/24 et 7j/7. Le planning de la formation sera établi lors de votre inscription. Les RDVs individuels avec votre formateur seront planifiés lors de votre inscription.

## **Dispositions particulières**

### **Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

Des feuilles d'émargement sont signées par le stagiaire et le formateur pour les sessions de formation en visioconférence. Une application de suivi des visioconférences permet également d'attester de la présence de l'apprenant aux différents RDVs.

Un relevé des connexions permet de valider les heures de travail sur la plateforme de formation.

L'apprenant dépose ses travaux sur la plateforme de formation. Il dispose également d'un chat en ligne pour échanger avec son formateur et l'équipe administrative et technique pour lui permettre une assistance technique et pédagogique tout au long de sa formation.

Une attestation de présence est délivrée en fin de formation. Le stagiaire remplira également un questionnaire de satisfaction.

Des entretiens individuels tout au long de la formation permettent d'individualiser le parcours.

### **Nature et modalités du système d'évaluation des connaissances prévues**

Les RDVs individuels permettent de valider les exercices et cas pratiques réalisés par l'apprenant tout au long de sa formation.

Un projet fil rouge est présenté en fin de parcours pour valider les connaissances et compétences acquises lors de la formation.

Une attestation de fin de formation avec la mention de validation des acquis est délivrée en fin de formation.

Un examen final permettra le passage de la certification : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux - RS6372 – ALTERNATIVE DIGITALE enregistrée le 19/07/2023

### **Échanges et bilans pédagogiques entre le formateur et le stagiaire**

La formation est ponctuée de RDVs individuels en visioconférence avec le formateur référent

### **Formation certifiante**

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux - RS6372 – ALTERNATIVE DIGITALE enregistrée le 19/07/2023

*Cette formation a obtenu 93.13% de satisfaction de nos apprenants !  
Organisme certifié Qualiopi sous le numéro 448611-1 pour les actions suivantes : Action de formation  
1 - 25/11/2024*