ECOLE DE LA TOILE
13 allée mouesca, 64600 ANGLET
0756804400
contact@ecoledelatoile.fr
www.ecoledelatoile.fr
SIRET : 88434467200016
Déclaration d'activité : 75640481064 - Aquitaine

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX - à destination des paysagistes indépendants

Cette formation de 50 heures, organisée sur 4 semaines en distanciel, allie classes virtuelles et travail sur plateforme de formation. Elle permet aux paysagistes indépendants de développer une stratégie digitale complète, d'apprendre à créer du contenu engageant et de mettre en place des campagnes efficaces pour accroître leur activité commerciale. À travers des ateliers pratiques et un accompagnement pas-à-pas, les participants apprendront à construire leur communauté, valoriser leur savoir-faire et convertir leurs prospects en clients grâce aux réseaux sociaux.

Durée en heures : 50 heures(s)

Durée en jours : 20 jour(s)

Lieu de la formation : à distance

Montant de la formation : 3000€ HT
3000€ TTC

Profil des stagiaires : La formation s'adresse principalement à des dirigeants de TPE/PME indépendants, notamment dans le domaine du paysage et de l'aménagement extérieur, souhaitant renforcer leur visibilité et développer leur portefeuille clients grâce aux 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.

- Elaborer 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.

Contenu et déroulement de la formation

Module 1 : Introduction (1h)
1- Pourquoi les réseaux sociaux sont essentiels pour développer son activité paysagère.
2- Panorama des plateformes (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn) : spécificités, chiffres clés et opportunités du domaine d'activité.
3- Comment intégrer les réseaux sociaux dans une stratégie commerciale globale.
4- Exercice pratique : Présentation de l'entreprise, de l'activité, des objectifs et des moyens mis à disposition.

Module 2 : Définir sa communauté (1h)
1- Audit de sa présence en ligne : Identifier forces et faiblesses.
2- Définir la mission, les valeurs et les objectifs de sa communication.
3- Comprendre les attentes de sa communauté et assurer une cohérence avec l'image de marque.
4- Exercice pratique : analyse de sa situation actuelle et définition des valeurs de son entreprise.

Module 3 : Élaborer sa stratégie (15h)
1- Stratégie d'audience :
• Construction de personas détaillés (âge, localisation, habitudes, besoins, freins).
2- Stratégie de plateforme :
• Choix des réseaux en fonction des objectifs et du public.
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 (atelier pratique) :
• Pas-à-pas pour la création de comptes professionnels optimisés
• Création d'une page Facebook professionnelle.
• Mise en place d'un Business Manager.
• Création d'un compte publicitaire et configuration des moyens de paiement.
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- Exercices pratiques :
• Présentation de l'entreprise et définition des objectifs.
• Élaboration de personas.
• Création d'une page pro et du compte publicitaire.
• Mise en place d'un calendrier éditorial.

Module 4 : Créer du contenu pertinent et utiliser les bons outils (25h)
1- Création de contenu engageant :

• Techniques rédactionnelles (accroches, CTA).
• Utiliser des IA génératives (ChatGPT, Gemini, Claude).
2- Outils visuels :
• Création de visuels avec Canva.
3- Atelier vidéo (application aux activités paysagères) :
• Préparer un tournage sur chantier.
• Capter des images efficaces.
• Montage avec CapCut (dérushage, construction, ajout de sous-titres, bande-son, voix-off).
4- Publicité & automatisation :
• Créer une publicité Facebook/Instagram.
• Paramétrage d'une campagne (objectifs, ciblage, budget).
• Création d'un formulaire Ads et automatisation de la réception de leads.
5- Exercices pratiques : rédaction d'un post, création d'une vidéo promotionnelle, mise en place d'une campagne publicitaire.

Module 5 : Mesurer et analyser ses résultats (8h)
1- Comprendre les KPIs : portée, engagement, conversions, ROI.
2- Utiliser les outils d'analyse (Meta Business Suite, etc.).
3- Exploiter les données : identifier forces, faiblesses et pistes d'optimisation.
4- Gérer les leads générés et planifier des rendez-vous clients (exemple : visites de jardins).
5- Exercices pratiques :
• Élaboration d'un rapport de performance.
• Analyse d'une campagne test et recommandations.

Examen blanc
Mise en situation réelle : QCM + questions ouvertes.

Évaluation des compétences acquises avant le passage de la certification RS6372.

Équipe pédagogique, formateur référent

LELOUP Loris
admin@epif.fr
0650410817
Formateur spécialisé en acquisition client et publicité digitale appliquée au secteur du paysage.

Modalités et délais d'accès à la formation

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

Plateforme de formation en ligne (LMS) : accès individuel et sécurisé permettant de suivre le parcours pédagogique, télécharger les supports, réaliser les exercices et déposer les livrables.
Classes virtuelles interactives : séances en visioconférence animées par un formateur, favorisant les

échanges, les retours personnalisés et la mise en pratique en direct.
Supports pédagogiques numériques : présentations, fiches pratiques, tutoriels vidéo, guides méthodologiques et modèles prêts à l'emploi.
Exercices pratiques et études de cas : mises en situation adaptées à l'activité des stagiaires (ex. : création de contenus visuels, mise en place d'une campagne publicitaire, gestion de leads pour une prestation paysagère).
Accompagnement et suivi : échanges réguliers avec le formateur via la plateforme et le chat en ligne sur la plateforme pour répondre aux questions et accompagner la progression.
Examen blanc en ligne : simulation des conditions de certification (QCM et questions ouvertes) pour préparer efficacement le passage de l'épreuve finale.

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

Une convocation est envoyée aux stagiaires contenant les modalités horaires ainsi qu'un livret d'accueil.
Le premier jour de formation, l'apprenant reçoit ses identifiants de connexion ainsi que le lien de son RDV en visioconférence.
La formation débute par un RDV d'accueil permettant la prise en main des différents outils et la validation du planning.

Dispositions particulières

Assistance technique et pédagogique : une assistance est disponible tout au long de la formation pour répondre aux difficultés rencontrées, avec un délai de réponse garanti sous 24 h ouvrées. Les stagiaires peuvent contacter l'organisme par e-mail, téléphone ou via le chat intégré à la plateforme, du lundi au vendredi, de 9h à 18h.

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. Une attestation de présence ainsi qu'une attestation de fin de formation sont délivrées en fin de formation. Le stagiaire remplira un questionnaire de satisfaction.
Les exercices et cas pratiques, la présence aux classes virtuelles ainsi que l'état des connexions sur la plateforme de formation permettront d'évaluer la bonne exécution de la formation.

Nature et modalités du système d'évaluation des connaissances prévues

Un premier entretien individuel permet d'individualiser le parcours.
La plateforme de formation nous permet de suivre l'avancement des apprenants, les états de

connexion ainsi que le dépôt des travaux de chacun.
Les RDV synchrones nous permettent de valider les livrables et exercices produits par les apprenants.

Échanges et bilans pédagogiques entre le formateur et le stagiaire

Tout au long de la formation, les stagiaires bénéficient d'échanges réguliers avec le formateur via les classes virtuelles ou le chat de la plateforme. Ces échanges permettent de poser des questions, de recevoir des retours individualisés et d'adapter la progression en fonction des besoins.

Formation certifiante

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