

PROGRAMME DE FORMATION DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE GRÂCE AU MARKETING DE CONTENUS ET AUX RÉSEAUX SOCIAUX

Ref interne : RS-6702-2025
Certification RS6702 – Enregistrée jusqu'au 19 juillet 2026

02/2025

Du concret, des outils, des résultats !

Apprenez à construire une présence digitale percutante, à optimiser votre stratégie sur les réseaux sociaux et à créer des contenus qui captivent et convertissent.

🔑 À la clé ? Une stratégie digitale clé en main, un plan de publication structuré et des vidéos impactantes pour booster votre activité !

Objectifs professionnels :

À l'issue de cette formation, les participants seront capables de :

- ✅ Élaborer une **stratégie digitale efficace** adaptée à leur activité.
- ✅ Construire et gérer une **marque forte et différenciante** en ligne.
- ✅ Maîtriser les **leviers des réseaux sociaux** pour optimiser leur visibilité et engagement.
- ✅ Concevoir et publier des **contenus engageants et performants**.
- ✅ Transformer leur audience en **prospects et clients** grâce aux techniques d'acquisition et de conversion.
- ✅ Analyser et optimiser les **résultats de leur stratégie digitale**.

Public visé :

- ◆ Entrepreneurs, indépendants et freelances souhaitant **développer leur activité en ligne**.
- ◆ Professionnels du marketing et de la communication cherchant à **renforcer leur expertise digitale**.
- ◆ Commerçants, consultants et formateurs désireux d'**optimiser leur présence digitale**.
- ◆ Toute personne souhaitant **exploiter les réseaux sociaux pour générer du chiffre d'affaires**.

Résultats attendus de la formation :

À l'issue de la formation, le participant sera capable de gérer et développer son activité grâce aux réseaux sociaux, avec une approche stratégique et orientée résultats.

Prérequis :

- ◆ Avoir un **projet professionnel** nécessitant l'usage des réseaux sociaux.
- ◆ Disposer d'un **compte actif sur au moins un réseau social**.
- ◆ Savoir **utiliser un ordinateur, un smartphone et naviguer sur internet**.
- ◆ Avoir un **ordinateur et un smartphone** avec connexion internet.

29 heures

Particulier/Individuelle
Dont 17 heures en
autonomie en e-learning
+ 12 heures de formation
avec un expert en
distanciel ou en
présentiel

2690€ individuelle

Éligible – OPCO – France
Travail

Les + de la formation :

- ✅ **Formation hybride** combinant autonomie en e-learning et coaching personnalisé.
- ✅ **Accompagnement par un formateur expert** tout au long du parcours.
- ✅ **Outils et méthodologies professionnels** pour structurer sa stratégie digitale.
- ✅ **Certification RS6702 reconnue**, éligible CPF et financements OPCO.
- ✅ **Pédagogie active et personnalisée**

Programme de formation :

💡 **Introduction** : Réunion de lancement en visioconférence avec présentation des objectifs et des outils pédagogiques.

📁 **Partie e-learning (17h) : Modules à suivre à son rythme**

🎓 65 cours en vidéo, audio et PDF pour apprendre à votre rythme

♻️ Accès pendant 1 an aux mises à jour pour toujours être à la pointe des tendances

📌 Des tutoriels détaillés sur les meilleurs outils gratuits

🔑 **Module 1 - Trouver votre positionnement unique et vous différencier**

- Définition du **positionnement stratégique** et de la **proposition de valeur**.
- Identification de son **audience cible** et des besoins du marché.
- Création d'une **image de marque forte** (storytelling, branding).

🔑 **Module 2 - Construire un profil irrésistible qui attire et convertit**

- Optimisation du **profil sur les réseaux sociaux** (bio, photo, liens, CTA).
- Utilisation des fonctionnalités avancées des plateformes.
- Amélioration de l'engagement et conversion des visiteurs.

🔑 **Module 3 - Déployer une stratégie de contenu impactante**

- Création d'une **ligne éditoriale efficace** et choix des formats de contenus.
- Structuration d'un **calendrier éditorial** optimisé.
- Stratégies pour maximiser l'engagement et la viralité.

🔑 **Module 4 - Performer dans la création de contenus multiformats**

- Création de **contenus visuels et vidéos professionnels**.
- Utilisation des **outils de création** (Canva, CapCut, IA).
- Optimisation du **copywriting et des légendes**.

🔑 **Module 5 - Accélérer le développement de sa communauté**

- Comprendre les **algorithmes et le référencement des contenus**.
- Utilisation des **hashtags et techniques de viralité**.
- Automatisation et outils d'IA pour optimiser la gestion des réseaux sociaux.

🔑 **Module 6 - Stratégie Multi-Canal : Déployer sa visibilité sur un réseau complémentaire**

- Choix d'une **plateforme secondaire adaptée** (LinkedIn, TikTok, etc.).
- Stratégies spécifiques pour LinkedIn et TikTok.
- Synergies entre les réseaux sociaux.

🔑 **Module 7 - Transformer ses abonnés en clients et booster ses ventes**

- Déploiement d'un **entonnoir de conversion performant**.
- Création de **lead magnets** et stratégies d'acquisition.
- Techniques de **copywriting et psychologie d'achat**.

🔑 **Module 8 - Marketing d'influence et publicité : passer à la vitesse supérieure**

- **Collaborations avec des influenceurs** et négociation de partenariats.
- Création et **paramétrage de publicités efficaces** sur les réseaux sociaux.
- Analyse et **optimisation des campagnes publicitaires**.

📌 **Bonus** : Ressources exclusives, guides, templates et outils stratégiques.

🗣️ **Partie distancielle (12h) : Accompagnement en visioconférence ou en présentiel**

💎 **6 sessions de 2 heures** avec un formateur expert

💎 **Travaux dirigés et coaching** sur les stratégies et la mise en œuvre des acquis

💎 **Études de cas pratiques et retours personnalisés**

🔑 **Session 1 - Diagnostic et positionnement**

- Analyse de la stratégie digitale actuelle du participant.
- Ajustements personnalisés du **positionnement de marque**.

🔑 **Session 2 - Création et optimisation des contenus**

- Atelier de création de contenus (visuels et vidéos).
- Techniques avancées de storytelling et copywriting.

🔑 **Session 3 - Mise en place d'une stratégie de croissance**

- Optimisation du calendrier éditorial et automatisation.
 - Stratégies d'engagement et de fidélisation.
- 🔑 **Session 4 - Acquisition et conversion des prospects**
- Déploiement d'un **entonnoir de vente efficace**.
 - Techniques avancées de persuasion et vente en ligne.
- 🔑 **Session 5 - Analyse et optimisation des performances**
- Interprétation des KPI et ajustements stratégiques.
 - Amélioration du **ROI et des campagnes publicitaires**.
- 🔑 **Session 6 - Soutenance et certification**
- Présentation du projet digital développé par le participant.
 - Évaluation des compétences acquises et remise de la certification.

Quizz et exercices cas pratiques durant toute la durée de la formation

Durée globale estimée : 29 heures qui comprennent :

- Forfait 17h : en autonomie distancielle sur plateforme e-learning avec accompagnement asynchrone (échange mails)
- Forfait 12h : en distanciel par visioconférence ou en présentiel

Dates et tarifs :

Formation 100% individuelle Distanciel ou présentiel	Dates sur mesure à définir avec le formateur selon vos disponibilités Programme adapté et personnalisé selon vos besoins	Démarrage immédiat après le délai de 14 jours de rétractation	2690€
Intra entreprise	Formation sur demande, pour les salariés d'une même entreprise. Dans vos locaux, dans des locaux adaptés, ou à distance (Pour un groupe de 12 personnes max)		Sur devis

Participants : Formation 100% individualisée

Modalités d'accès et délais d'inscription

Toutes nos formations nécessitent un entretien préalable afin d'évaluer les besoins et les prérequis des candidats. Cet échange permet d'optimiser l'adéquation du programme avec les objectifs professionnels des apprenants.

📅 Délais d'inscription :

- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation.
- L'inscription devient effective après validation des prérequis, signature de la convention et paiement de l'acompte (hors subrogation – dossier France Travail, CPF, OPCO).
- Un entretien téléphonique avec un conseiller en formation est possible via [ce lien de réservation](#).

Modalités d'évaluation

🏆 Évaluation certificative en deux étapes :

1. Cas pratique : Production d'un projet structuré et opérationnel, appliqué à un contexte professionnel réel.

2. Soutenance orale : Présentation du projet devant un jury composé de deux membres :

- 1 membre interne à l'organisme de formation.
- 1 membre externe, expert du domaine digital et marketing.

✅ Les évaluateurs sont des professionnels ayant au minimum 3 ans d'expérience dans le domaine et respectant les principes d'impartialité, d'indépendance et de dissociation du parcours de formation.

✅ La décision finale est validée par le certificateur, qui délivre le certificat de compétences en cas de réussite.

Sanction de la formation

Conformément à l'article L. 6313-7 du Code du travail, une attestation de formation précisant les objectifs, la nature et la durée de l'action, ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis, sera remise au stagiaire à l'issue de la formation.

Certification visée

Cette formation prépare à la certification RS6702, enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences jusqu'au 19 juillet 2026

Formateur référent

L'accompagnement est assuré par un formateur expert en marketing digital et réseaux sociaux, disposant de minimum 3 ans d'expérience professionnelle. Il s'engage à suivre une formation continue annuelle pour maintenir un niveau d'expertise à jour avec les évolutions du domaine.

Accessibilité : Les formations à distance sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

Suivi de l'exécution : Pour les formations à distance : dans certains cas les feuilles de présence par signature électronique par le stagiaire et le ou les formateurs et par demi-journée de formation, certificat de réalisation ou justificatif de connexion (dans le cas du parcours e-learning)

Code(s) NSF :

- 320 : Spécialités plurivalentes de la communication et de l'information

Formacode(s) :

46252 : Réseau social

46347 : Stratégie communication numérique

34093 : Marketing digital

Les solutions de financement

OPCO et financement de la formation

Les opérateurs de compétences (OPCO, ex-OPCA) travaillent avec IVD formation. Leurs missions évoluent depuis janvier 2019 grâce à la loi "Avenir professionnel". Toutefois, plusieurs dispositifs de financement sont accessibles selon les critères de prise en charge de chaque OPCO.

Pour plus d'information, nous vous accompagnons dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

Financer cette formation par France travail

Financer cette formation par votre compte CPF