



Réseaux sociaux / Médias sociaux / Community Management

Développer son activité commerciale avec les réseaux sociaux

4 jours (28h00) | ★★★★★ 4,6/5 | RSOC-DEVCO | Code RS ou RNCP : RS6372 | Certification Alternative Digitale - Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux (incluse) | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 1 990 € ht

Formations Digital & Multimédia › Réseaux sociaux et content strategy : faites de votre marque un média › Réseaux sociaux / Médias sociaux / Community Management

Document mis à jour le 20/05/2026

Objectifs de formation

- Comprendre l'importance des réseaux sociaux dans la stratégie commerciale
- Identifier et utiliser efficacement les plateformes sociales pour la croissance commerciale
- Créer du contenu pertinent pour attirer et engager la clientèle
- Mesurer et analyser l'efficacité de vos actions sur les réseaux sociaux

Compétences attestées par la certification

- Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque...)
- Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile
- Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés
- Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis
- Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle
- Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place.

Lien pour visualiser le détail de la certification enregistrée au RS :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/>

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Modalités d'évaluation - évaluation en 3 phases :

Pendant la formation : un bilan journalier effectué par l'intervenant.

À chaud : à la fin de la formation, un bilan qualité pour mesurer l'atteinte des objectifs.

À froid : à J + 3 mois, une évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Matériel et logiciels nécessaires pour suivre cette formation :

Formation en présentiel : les ordinateurs sont équipés des logiciels nécessaires au suivi de cette formation.

Formation en distanciel : il est recommandé de se munir d'un double écran. Les logiciels nécessaires à la pratique de cette formation doivent être installés au préalable.

Équipe pédagogique et techniques pédagogiques :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs.

Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.

Prérequis

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

Public concerné

La certification s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants, des graphistes / freelance 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.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Définir ses objectifs commerciaux et identifier les réseaux sociaux liés à son activité

- Importance des réseaux sociaux dans le paysage commercial actuel
- Choisir les Plateformes Adaptées à Votre Activité
- Objectifs SMART
- Comprendre les bases de l'engagement et de l'interaction et définir son calcul
- Définition des persona

Exercice : application à son activité commerciale

Charte graphique et design system de votre identité visuelle

- Intégrer les éléments nécessaires de la charte graphique
- Créer son design system pour les différentes plateformes avec la suite Adobe, Photoshop, Adobe Express et Adobe Firefly
- Utiliser les outils d'intelligence artificielle pour améliorer sa productivité
- Importance de la vidéo, du storytelling et du contenu interactif
- Enregistrer les différents formats liés aux réseaux sociaux

Exercice : application à son activité commerciale

Création et paramétrage des comptes

- Créer ou optimiser sa page Facebook, compte Instagram, TikTok, Google Business, LinkedIn avec son identité visuelle
- Rédiger des présentations explicites et impactantes pour son e-reputation et sa visibilité en ligne.
- Focus sur son personal branding et communication d'influence avec LinkedIn

Exercice : application à son activité commerciale

Définir un rythme de publication , élaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux

- Optimiser la gestion des réseaux sociaux :
 - - Fréquence de publication : pondération et optimisation
 - - Mettre en place un calendrier éditorial et sa stratégie de do/dont
 - - Importance des collaborations et mécanismes des jeux concours
- Définition des outils et techniques pour la publicité sur les médias sociaux, principes de base du ciblage publicitaire, gestion du budget et planification des campagnes, apprendre à mesurer et analyser ses résultats
 - - Paramétrage de meta business suite (social media management system)
 - - Panorama des outils de planification de contenu
 - - Savoir adapter sa stratégie en fonction des retours
- Rédiger pour ses réseaux sociaux :
 - - Intégrer les notions fondamentales longueur de texte, travailler ses hashtags, analyser les tendances, utiliser les mentions
 - - Créer du contenu avec l'intelligence artificielle (IA)

Exercice : application à son activité commerciale

Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle

- Créer du contenu avec Adobe Express

Exercice : Conception des vidéos promotionnelles.

Description des facteurs de réussite des vidéos intégrées sur des plateformes sociales en vue d'accroître ses résultats

Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place

Exercice : Décrire sa méthodologie de suivi de la stratégie de développement de l'activité commerciale par l'utilisation des réseaux sociaux.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des exercices pratiques
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Politique Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.