

FORMATION CERTIFIANTE : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Marketing Digital - Communication - 2026

La formation en résumé

Vous souhaitez augmenter votre visibilité et faire rayonner votre activité sur les réseaux sociaux ? Notre cycle de formations "Développer votre visibilité et activité avec les réseaux sociaux" est idéale pour les TPE, PME et entrepreneurs souhaitant maîtriser les techniques indispensables pour réussir sur des plateformes comme Facebook, Instagram, LinkedIn, et bien d'autres. À l'issue de ce parcours, vous saurez élaborer un plan d'action efficace pour renforcer votre image de marque et augmenter votre audience de manière durable.

Vous bénéficiez dès le démarrage de votre formation d'un accès à des activités de micro-learning téléchargeable sur smartphones et tablettes via votre app store ou play store. Cette application vous permet d'approfondir de façon rapide, simple et ludique les thèmes abordés au cours de votre formation. Grâce à des jeux, quizz, vidéos et fiches de synthèse construits en lien direct avec votre formation, vous pourrez vous entraîner et ancrer vos connaissances.

Parcours de formation **éligible au CPF** avec la certification "[Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux](#)" (300€) - **RS6372**

Les + de la certification : - Capitaliser sur son expérience professionnelle et valoriser ses compétences- Maintenir et développer son employabilité par une reconnaissance **nationale**. Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité QUALIOP1

Objectifs :

- Comprendre et maîtriser les spécificités de l'écriture sur le web et les médias sociaux
- Créer des contenus éditoriaux de qualité
- Animer, gérer et suivre vos communautés

En réussissant cette certification, le participant validera les compétences suivantes :

- 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

Participants :

Chargée de communication, chef de projet Web, Responsable Webmarketing, Assistante communication, Personnes se préparant à la prise de fonction de Community Manager ou souhaitant élargir ses compétences sur les missions liées à la fonction de Community Manager

Prérequis :

Le stagiaire devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription. Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

3 210 €

(non assujetti à la TVA)



(35 heures) - hors certification - Eligible au CPF. Ce prix inclut le passage de la certification (300€)



Certificat de compétences en entreprise



Eligible au CPF



Mise en pratique

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, jeux

Support de formation et ressources mis à disposition des participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert du domaine sélectionné selon un processus qualité certifié.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Cette formation couvre l'ensemble des compétences visées par la certification

Modalités d'évaluation des compétences conformes au référentiel du certificateur :

Evaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

Réalisations demandées au candidat : Le candidat réalise un test automatisé portant sur les 9 grands enjeux du numérique (travail collaboratif, communication, contenus, data, e-commerce, expérience utilisateur, mobiles, technologie, webmarketing)

Conditions de réalisation : En présentiel sous la surveillance d'un personnel habilité d'un partenaire d'Alternative Digitale En distanciel sous la surveillance vidéo d'Alternative Digitale

Obtention de la certification : 50% de bonnes réponses à l'évaluation

La date de certification sera définie avec le certificateur au moment de l'inscription.

[Retrouvez toutes nos certifications et taux de réussite](#)

Matériel requis (si distanciel) :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

Modules obligatoires

Créer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux

— 14 heures

Créer du contenu vidéo pour les réseaux sociaux (CapCut)

— (7 heures)

Facebook, Facebook Ads et Instagram

— (7 heures)

Réseaux Sociaux, Web & e-réputation

— (7 heures)

Créer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux

Marketing Digital - Communication - 2026

La formation en résumé

Développez une présence en ligne percutante pour votre entreprise ! En une journée, apprenez à définir une stratégie efficace, choisir les bons canaux, créer des contenus engageants et optimiser vos publications pour toucher votre cible. Nos experts vous guideront dans la mise en place d'outils simples et concrets pour booster votre visibilité et générer des leads. Maîtrisez les fondamentaux des réseaux sociaux, que vous soyez débutant ou en quête de performance, et repartez avec un plan d'action. Donnez un coup d'accélérateur à votre activité grâce à une communication digitale parfaitement maîtrisée !

Objectifs :

- Connaître les spécificités des principaux réseaux sociaux
- Savoir bien définir ses objectifs sur les réseaux sociaux
- Savoir définir ses cibles sur les réseaux sociaux
- Se positionner face à la concurrence
- Savoir choisir les bons réseaux sociaux pour son entreprise
- Le Brand content
- Savoir élaborer une ligne éditoriale sur les réseaux sociaux
- Être en mesure de réaliser un calendrier de publication adapté à sa cible
- Être en mesure de créer ses propres contenus de marque
- Améliorer sa productivité dans la production de contenus

Participants :

Chargée de communication, chef de projet Web, Responsable Webmarketing, Assistante communication, Personnes se préparant à la prise de fonction de Community Manager ou souhaitant élargir ses compétences sur les missions liées à la fonction de Community Manager

Prérequis :

Maîtriser 'Internet

Le contenu

Réseaux sociaux : enjeux & chiffres clés

- Réseaux sociaux et stratégie webmarketing
- Panorama et spécificités des réseaux sociaux en 2025
- Chiffres clés en France et à l'international
- Utilisation en BtoB et BtoC

Adapter ses objectifs aux réseaux sociaux

- Ciblage : les personas au service de la performance
- Bonnes pratiques et écueils à éviter
- Etudes de cas de stratégie Social Media

Stratégie webmarketing & social media

- Entonnoir de conversion
- Les personas
- Identifier ses personas : méthodologie et mise en pratique
- Définir ses objectifs
- Définir sa cible
- Définir son positionnement
- Définir une charte éditoriale en fonction de son persona
- Panorama et spécificités des différents types de contenu

Brand Content

- Méthodologie de la charte éditoriale
- Les différents types de contenus
- Savoir créer des contenus en fonction de son positionnement d'entreprise
- Savoir créer des contenus en fonction des attentes de ses cibles

1 060 €

(non assujetti à la TVA)



2 jours



14 heures



Appartient au(x) cycle(s) :

FORMATION CERTIFIANTE : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Dates et villes

À distance -

- 26/11, 27/11

Lyon - 04 72 53 88 00

- 12/03, 13/03
- 28/09, 29/09
- 23/11, 24/11

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

- 02/04, 03/04

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Veille & Curation de contenus

- Organiser sa veille
- Outils de veille et de publication
- Mesurer les résultats de ses actions
- Outils et productivité dans la création de contenus
- Création d'un compte gratuit et prise en main de Canva, l'outil le plus populaire et ergonomique pour la création de ses contenus sur les réseaux sociaux
- Création d'une charte éditoriale
- Création d'un planning de publications

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises.

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

Créer du contenu vidéo pour les réseaux sociaux (CapCut)

Marketing Digital - Communication PAO - Design Graphique - Création Visuelle - 2026

La formation en résumé

Dans un monde où la vidéo capte 80% du trafic internet, il est crucial pour les entreprises de se démarquer avec des contenus visuels de qualité. Grâce à la formation **"Créer du contenu vidéo pour les réseaux sociaux"**, vous apprendrez à concevoir, monter et diffuser des vidéos engageantes qui renforcent votre visibilité et génèrent plus d'interactions. Vous apprendrez les techniques de tournage et montage vidéo accessibles à tous, la création de scénarios courts et percutants adaptés aux réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, etc.), l'utilisation des bons formats pour maximiser l'engagement ainsi que des astuces pour diffuser vos vidéos efficacement et accroître votre audience.

Objectifs :

- Déterminer le Message et Storytelling
- Élaborer le Début de la Vidéo
- Savoir choisir les Formats Vidéo
- Savoir créer une vidéo avec CapCut

Participants :

Toute personne souhaitant réaliser du contenu vidéo pour ses réseaux sociaux

Prérequis :

Avoir des réseaux sociaux existants et actifs

780 €

(non assujetti à la TVA)



1 jours



(7 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

FORMATION CERTIFIANTE : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Le contenu

Déterminer son Message et Storytelling

- **Définir le message clé**
 - Importance d'un message clair et concis.
 - Techniques pour définir le message principal.
- **Introduction au storytelling**
 - Qu'est-ce que le storytelling ?
 - Règles et éléments d'un bon storytelling.
- **Création d'un scénario captivant**
 - Structurer une histoire autour du message.
 - Exemples de storytelling réussi.

Élaborer le début de la Vidéo

- **Importance des premières secondes**
 - Captiver l'attention dès le début.
 - Techniques pour un début impactant.
- **Atelier pratique : créer une introduction**
 - Travail en petits groupes pour concevoir le début d'une vidéo.

Choisir le bon format Vidéo

- **Différents formats et leur utilisation**
 - Formats pour YouTube, Instagram, Facebook, etc.
- **Avantages et inconvénients de chaque format**
 - Sélectionner le format adapté à son message et à son audience.

Dates et villes

À distance -

- 18/11

Lyon - 04 72 53 88 00

- 05/10
- 03/12

Sous-Titrage et Importance de la Brièveté

- **Techniques de sous-titrage**
 - Outils et méthodes pour ajouter des sous-titres.
 - Rendre la vidéo accessible à un public plus large.
- **Faire court et efficace**
 - Importance de la concision.
 - Techniques pour condenser le message sans le diluer.

Manipuler le logiciel d'édition CapCut

- Présentation de **CapCut**
- Atelier pratique : prise en main d'un logiciel
 - Introduction aux fonctionnalités de base d'un outil d'édition.

Atelier Pratique : Création d'une Vidéo Courte

Mise en pratique des concepts appris

Les participants travaillent sur un projet de vidéo en utilisant le storytelling, le bon format, et en ajoutant des sous-titres.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, jeux

Support de formation et ressources mis à disposition des participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert du domaine sélectionné selon un processus qualité certifié.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Matériel requis (si distanciel) :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

La formation en résumé

Avec plus de 3 milliards d'utilisateurs actifs, **Facebook et Instagram** sont des outils indispensables pour les TPE et PME qui souhaitent accroître leur visibilité et toucher de nouveaux clients. Grâce à notre formation, apprenez à exploiter tout le potentiel de ces plateformes pour booster votre communication digitale. Vous découvrirez comment créer des **contenus engageants**, bâtir une communauté fidèle, et maximiser l'impact de vos publications. De plus, vous serez initié à la publicité en ligne avec **Facebook Ads**, un levier puissant pour cibler précisément votre audience et générer des conversions à moindre coût.

Objectifs :

- Savoir se positionner en tant qu'entreprise sur Facebook
- Connaître les spécificités de la plateforme, ses fonctionnalités et les différents formats de contenus
- Mettre en place un compte publicitaire

Participants :

Chargée de communication, chef de projet Web, Responsable Webmarketing, Assistante communication, Personnes se préparant à la prise de fonction de Community Manager ou souhaitant élargir ses compétences sur les missions liées à la fonction de Community Manager

Prérequis :

- Connaître le fonctionnement des réseaux sociaux et sa voir publier

Le contenu

Facebook : enjeux et objectifs (B2C et B2B)

- Cas d'études et pages à succès
- Comprendre l'algorithme de la plateforme
- Les meilleurs outils et méthodologies pour performer sur Facebook
- Optimiser une page entreprise adaptée à ses objectifs (contenus, habillage graphique de la page entreprise)
- Analyser les statistiques principales d'une page Facebook

Instagram : connaître les spécificités de la plateforme, ses fonctionnalités et les différents formats de contenus

- Instagram : enjeux et objectifs (B2C et B2B)
- Cas d'études et pages à succès
- Comprendre l'algorithme de la plateforme
- Les meilleurs outils et méthodologies pour performer sur Instagram
- Optimiser une page entreprise adaptée à ses objectifs (contenus, habillage graphique de la page entreprise)
- Analyser les statistiques principales d'une page Instagram
- Stratégie d'influence marketing

Mettre en place un compte publicitaire

- Fonctionnement de la publicité sur les réseaux sociaux
- Les différents formats de publicités
- Les différents types de ciblage
- Création d'audiences cibles
- Créer sa première campagne publicitaire

535 €

(non assujetti à la TVA)

**1 jours**

(7 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

FORMATION CERTIFIANTE : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 26/03
- 04/06
- 12/10
- 10/12

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Moyens pédagogiques et d'encadrement :

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises, jeux

Support de formation et ressources mis à disposition des participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert du domaine sélectionné selon un processus qualité certifié.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Matériel requis (si distanciel) :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

La formation en résumé

L'e-reputation est un enjeu majeur pour les entreprises souhaitant optimiser leur visibilité sur le web. Une bonne e-reputation permet de développer la marque de l'entreprise et sa notoriété sur le web. Par conséquent, l'e-reputation d'une entreprise sur le web garantit le marketing entrant et transforme les internautes en fonction des objectifs visés. Aussi, adopter une démarche qualitative d'occupation de l'espace grâce à l'utilisation des outils dédiés permet de faire de la veille sur son secteur d'activité et de diversifier son offre de service.

Objectifs :

- Savoir analyser et mesurer la réputation en ligne de son entreprise
- Savoir mettre en place des outils de veille d'e-réputation
- Connaître les techniques pour générer des avis positifs et des recommandations d'internautes
- Connaître les écueils à éviter et les bonnes pratiques

Participants :

Dirigeants, personnes chargées du marketing, de la communication et en charge du site internet

Prérequis :

- Avoir une boîte mail valide et accessible le jour de la formation

Le contenu

Introduction à l'e-reputation

Principes de l'e-réputation

Les risques de l'e-réputation

Les outils et méthodologies pour Surveiller

Travailler et Mesurer sa e-réputation

Utiliser les avis pour générer une réputation positive

Mise en pratique pour son entreprise ou sa marque personnelle

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)

535 €

(non assujetti à la TVA)



1 jours



(7 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

FORMATION CERTIFIANTE : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Dates et villes

À distance -

- 14/12

Lyon - 04 72 53 88 00

- 02/04
- 16/06
- 20/10

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

