FORMATION DISTANCIELLE CERTIFIANTE : Développer son activité commerciale par les réseaux sociaux

Marketing Digital - Communication - 2026

La formation en résumé

Faites des réseaux sociaux *un outil concret pour développer votre activité.* Quels réseaux choisir pour votre entreprise ? Que publier pour intéresser vos clients ? Comment organiser vos actions et savoir si elles portent leurs fruits ?

Cette formation vous aide à construire une présence sur les réseaux sociaux adaptée à votre activité, à vos objectifs commerciaux et au temps dont vous disposez. En 4 semaines, vous apprenez à choisir vos plateformes prioritaires, à structurer vos publications et à créer des contenus qui donnent envie de découvrir votre offre.

Votre entreprise est le fil conducteur du parcours. Vous travaillez sur vos propres clients, vos comptes et vos projets. Vous construisez progressivement votre stratégie, votre calendrier éditorial, vos premières publications et votre tableau de suivi. Vous découvrez également comment utiliser l'intelligence artificielle pour faciliter la création de contenus, et comment aborder les partenariats et la publicité avec un budget défini.

Accompagné par Anne Brunet, vous alternez ressources courtes, exercices appliqués et échanges en direct. Vous développez ainsi une méthode de travail réutilisable pour publier avec davantage de cohérence, évaluer vos actions et les améliorer.

Cette formation prépare à la certification RS7643 et est éligible au CPF.

1 650 €

(non assujetti à la TVA)
Eligible au CPF. Ce prix inclut le passage de la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux », délivrée par Alternative Digitale (500€).

28 heures

Formation digitale 100% à distance - Classes virtuelles hebdomadaires - Durée effective de la formation : 28h sur quatre semaines (hors certification)

Eligible au CPF

100 % digitale tutorée

Objectifs :

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Définir des objectifs commerciaux mesurables, adaptés à votre cible et aux ressources de votre entreprise.
- Comparer les réseaux sociaux pour sélectionner ceux qui répondent à vos priorités.
- Créer ou optimiser vos profils et pages professionnelles pour présenter clairement votre activité.
- Construire une ligne éditoriale et un calendrier de publication réalistes, en tenant compte de l'accessibilité des contenus et de l'impact environnemental de vos pratiques numériques.
- Concevoir des textes et des visuels adaptés à votre audience, en utilisant notamment l'intelligence artificielle et Canva.
- Créer et monter des vidéos courtes adaptées aux usages des réseaux sociaux.
- Choisir des actions de développement de votre audience : partenariats, influence ou prise de contact commerciale sur les réseaux.
- Concevoir une campagne publicitaire adaptée à vos objectifs et à votre budget.
- Suivre vos indicateurs de performance et ajuster vos actions à partir des résultats observés.

Participants :

Cette formation s'adresse aux **entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME** qui souhaitent utiliser les réseaux sociaux pour soutenir le développement commercial de leur entreprise.

Elle concerne notamment les indépendants, commerçants, artisans et dirigeants qui souhaitent structurer leur présence en ligne, mieux présenter leur offre et gagner en autonomie dans leur communication.

Le parcours s'appuie sur un projet concret de développement de votre activité par les réseaux sociaux.

Prérequis :

- Disposer de connaissances numériques de base.
- Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux.

Les prérequis sont vérifiés au moyen d'un test de connaissances numériques et d'un positionnement de votre projet.

Équipement nécessaire : un ordinateur Mac ou PC, une connexion Internet et une webcam. Pour l'examen, le certificateur prévoit l'utilisation de Google Chrome avec l'extension ProctorExam

Dates et villes

À distance -

- 26/10, 20/11
- 23/11, 18/12
- 04/01, 29/01
- 01/02, 26/02
- 01/03, 26/03
- 29/03, 23/04
- 26/04, 21/05
- 31/05, 25/06
- 28/06, 23/07
- 02/08, 27/08
- 06/09, 01/10
- 04/10, 29/10
- 25/10, 19/11
- 22/11, 17/12

Le contenu

SEMAINE 1 : Définissez une stratégie adaptée à votre entreprise

Clarifier vos objectifs et choisir vos priorités.

- Comprendre le rôle des réseaux sociaux dans le parcours d'achat de vos clients.
- Faire le diagnostic de votre présence actuelle et identifier vos ressources : temps, budget, compétences et contenus disponibles.
- Définir des objectifs précis et mesurables : visibilité, audience, engagement, acquisition ou fidélisation.
- Décrire vos clients et prospects pour mieux comprendre leurs attentes et leurs usages.
- Comparer Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, Pinterest et X afin d'identifier les réseaux pertinents pour votre activité.

Mise en pratique : vous réalisez votre diagnostic, formalisez vos objectifs et décrivez vos clients types. Vous préparez une première sélection de réseaux, discutée avec l'experte.

SEMAINE 2 : Structurez votre présence et vos publications

Rendez vos comptes professionnels cohérents et organiser votre communication.

- Préciser votre positionnement, vos messages, votre ton et vos grands thèmes de publication.
- Confirmer vos réseaux prioritaires en fonction de votre cible et de vos objectifs.
- Construire votre ligne éditoriale et un calendrier adapté à votre disponibilité.
- Découvrir les étapes de création et d'optimisation d'une page Facebook, d'un compte Instagram professionnel, d'une page LinkedIn Entreprise et d'un compte TikTok professionnel.
- Appliquer les bonnes pratiques aux réseaux retenus pour votre projet et repérer les erreurs fréquentes.

Mise en pratique : vous formalisez votre ligne éditoriale, préparez votre calendrier de publication et créez ou améliorez vos comptes prioritaires. La classe virtuelle permet d'examiner vos réalisations et de les ajuster.

SEMAINE 3 : Produisez vos premiers contenus

Apprenez à créer des publications, des visuels et des vidéos adaptés à votre activité.

- Choisir des outils pour organiser, créer et planifier vos contenus.
- Rédiger des publications avec une accroche, un message et une invitation à agir clairement identifiables.
- Adapter une même idée aux formats et aux usages de plusieurs réseaux sociaux.
- Utiliser ChatGPT pour rechercher des idées, préparer des textes et retravailler vos propositions.
- Créer des visuels et un carrousel avec Canva.
- Structurer une vidéo courte : introduction, rythme, texte à l'écran et conclusion.
- Réaliser un montage avec CapCut en respectant les droits d'auteur.

Mise en pratique : vous produisez des publications, des visuels, un carrousel et une vidéo courte pour votre entreprise. Vous bénéficiez de retours pour améliorer la clarté et la pertinence de vos contenus.

SEMAINE 4 : Développez votre audience et pilotez vos actions

Préparer vos campagnes et apprenez à mesurer leur efficacité.

- Distinguer les actions de visibilité sans achat publicitaire et les campagnes payantes.
- Comprendre comment mobiliser les partenariats, l'influence et le social selling pour votre activité.
- Découvrir les outils publicitaires de Meta, TikTok et LinkedIn.
- Concevoir une campagne en définissant son objectif, sa cible, son contenu et son budget.
- Construire un tableau de suivi et sélectionner les indicateurs utiles.
- Analyser les résultats d'une campagne et identifier les ajustements possibles.

Mise en pratique : vous préparez une action d'influence ou de partenariat, une campagne publicitaire et son budget. Vous vous entraînez à analyser des campagnes Meta et LinkedIn et préparez la certification avec un examen blanc.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Un parcours progressif, avec votre entreprise comme terrain d’application.

La formation se déroule à distance et associe ressources en ligne, exercices pratiques et accompagnement par l’experte. Les apprentissages sont répartis sur 4 semaines pour vous laisser le temps de tester les méthodes et de faire évoluer vos productions.

Des modules courts pour avancer régulièrement

Le parcours de microlearning propose des vidéos, des textes, des exemples et des quiz. Chaque semaine comprend 5 étapes qui vous guident dans l’acquisition des compétences.

Des exercices appliqués à votre activité

Les séquences « À vous de jouer ! » vous invitent à travailler sur vos propres objectifs, vos réseaux et vos contenus. Au fil du parcours, vous constituez des supports réutilisables : stratégie, calendrier éditorial, publications, vidéo et tableau de bord.

Des échanges et des retours personnalisés

Une classe virtuelle chaque vendredi permet de revenir sur les notions clés, d’analyser les productions et de répondre aux questions. Les replays sont disponibles. Entre les séances, vous échangez avec l’experte par la messagerie de la plateforme et partagez vos réalisations sur un espace collaboratif Padlet. Vos productions font l’objet de retours individuels.

Une progression évaluée tout au long du parcours

Les quiz, les mises en situation et l’évaluation de vos réalisations permettent de suivre vos acquis. Un examen blanc vous familiarise avec le format de l’épreuve finale.