

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



Marketing Digital - Communication Création d'entreprise -
Entrepreneuriat - 2026

La formation en résumé

Vous souhaitez gagner en visibilité attirer de nouveaux clients et développer votre activité grâce aux réseaux sociaux ? Notre cycle de formations "Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux" s'adresse aux **entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME** qui souhaitent structurer leur communication digitale et faire des réseaux sociaux un véritable levier de développement commercial. Vous apprendrez à élaborer une stratégie adaptée à vos objectifs, à créer des contenus attractifs, à réaliser des vidéos promotionnelles et à développer votre présence sur des plateformes telles qu'Instagram, TikTok, Facebook et LinkedIn.

À l'issue de ce parcours, vous serez en mesure de définir et de mettre en œuvre un plan d'action structuré pour valoriser votre image de marque, développer votre audience et générer de nouvelles opportunités commerciales.

Cette formation prépare à la certification [RS7643](#) et est éligible au CPF.

Les + de la certification :- Une stratégie adaptée à votre entreprise.- Des compétences immédiatement applicables.

Tous nos formateurs répondent aux exigences de notre système qualité **QUALIOPI**.

1 650 €

(non assujetti à la TVA)
Ce prix inclut le passage de la certification



21 heures



3 jours



hors certification



Certification
professionnelle



Eligible au CPF



Cas pratiques



Mise en pratique

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

- 01/02, 02/02, 03/02
- 07/06, 08/06, 09/06

Objectifs :

Acquérir les compétences et les outils nécessaires pour gérer, mettre en œuvre et développer la visibilité de son entreprise grâce aux réseaux sociaux.

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

- Définir des objectifs commerciaux SMART en cohérence avec les objectifs de l'entreprise et les caractéristiques de sa clientèle cible.
- Comparer les réseaux sociaux accessibles selon leurs fonctionnalités, leurs audiences et leur positionnement concurrentiel.
- Créer ou enrichir les comptes de l'entreprise sur les réseaux sociaux sélectionnés en assurant la cohérence des informations professionnelles et de l'identité visuelle.
- Élaborer une stratégie responsable de développement commercial par les réseaux sociaux en planifiant les publications et en intégrant les enjeux d'accessibilité et de responsabilité environnementale.
- Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires adaptés aux cibles et aux objectifs de communication, en mobilisant si nécessaire l'intelligence artificielle générative.
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle en adaptant les formats, la durée et le contenu aux exigences des plateformes ciblées.
- Exploiter les indicateurs de performance de la stratégie mise en œuvre en analysant les résultats à l'aide d'un tableau de bord et en ajustant les actions pour optimiser les performances.

Participants :

Cette formation s'adresse aux **entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME** souhaitant développer leurs compétences en matière de communication digitale afin de renforcer leur activité commerciale grâce aux réseaux sociaux.

Prérequis :

- Disposer de connaissances numériques de base.
- Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.
- Les prérequis sont vérifiés au moyen d'un test de connaissances numériques et d'un positionnement de votre projet.

Le contenu

JOUR 1 - Créer une stratégie de communication sur les réseaux sociaux.

Construire une stratégie de communication adaptée aux objectifs commerciaux, à la cible et aux ressources de son entreprise.

- Identifier les spécificités des réseaux sociaux et choisir les plateformes adaptées à son activité.
- Définir des objectifs commerciaux SMART et caractériser sa cible.
- Analyser son positionnement et celui de ses concurrents sur les réseaux sociaux.
- Comparer les principales plateformes selon leurs audiences, leurs fonctionnalités et leurs formats afin de justifier ses choix
- Définir sa ligne éditoriale et les messages à transmettre.
- Organiser sa veille et créer des visuels avec Canva.
- Construire un calendrier de publication réaliste et adapté à ses ressources.
- Sélectionner des outils de suivi adaptés à sa stratégie.
- Intégrer des pratiques d'accessibilité des contenus et de conception écoresponsable des publications.

Mise en pratique : Vous définissez vos objectifs commerciaux, identifiez vos réseaux prioritaires et préparez votre ligne éditoriale ainsi que votre calendrier de publication, en tenant compte de vos ressources, des enjeux d'accessibilité et d'écoresponsabilité. Les exercices et les retours du formateur vous aident à ajuster votre stratégie.

JOUR 2 - Créer du contenu vidéo pour les réseaux sociaux (CapCut).

Concevoir des vidéos courtes et attractives, adaptées à son activité, à sa cible et aux codes des réseaux sociaux.

- Définir un message clé et construire un scénario adapté à son offre.
- Créer une accroche efficace pour capter l'attention dès les premières secondes.
- Adapter ses vidéos aux formats Reels, TikTok et Shorts.
- Utiliser les textes à l'écran, les sous-titres, les sons et les transitions pour dynamiser ses contenus.
- Prendre en main CapCut sur mobile ou ordinateur.
- Réaliser un montage vidéo dynamique et attractif, en utilisant les techniques de storytelling adaptées aux plateformes.

Mise en pratique : vous réalisez une vidéo promotionnelle pour votre entreprise avec CapCut, en adaptant son format aux plateformes ciblées. Les retours du formateur vous permettent d'améliorer votre accroche, votre montage et la lisibilité de votre réalisation.

JOUR 3 - Maîtriser Meta (Facebook & Instagram)

Optimiser sa présence sur Facebook et Instagram, développer sa communauté et découvrir les leviers de la publicité ciblée.

- Configurer et optimiser ses pages professionnelles Facebook et Instagram.
- Renseigner les informations essentielles de l'entreprise et veiller à la cohérence de son identité visuelle.
- Comprendre les principaux facteurs de visibilité et analyser les statistiques de ses pages.
- Animer sa communauté et gérer les commentaires, les avis et son e-réputation.
- Identifier les bonnes pratiques pour valoriser sa marque et développer sa présence.
- Découvrir Meta Business Manager, les objectifs publicitaires, les formats et le ciblage des audiences.
- Suivre les indicateurs de performance et construire un tableau de bord pour évaluer ses actions et identifier des pistes d'amélioration.
- Optimiser les pages professionnelles, créer des contenus percutants avec l'appui de l'IA générative, adapter les réponses aux commentaires à la cible et à l'image de l'entreprise.

Mise en pratique : Mise en pratique : vous identifiez des axes d'amélioration pour vos pages professionnelles, créez un contenu avec l'appui de l'IA générative et découvrez les étapes de préparation d'une campagne Meta Ads. À partir de résultats fournis, vous analysez les indicateurs clés et proposez des ajustements.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, études de cas d'entreprises et exercices individuels ou collectifs.

Support de formation et ressources pédagogique 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 :

La formation prépare à la certification **RS7643** « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, comportant une épreuve écrite de 40 questions ouvertes ou fermées (QCM), portant sur les connaissances liées au développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux. Le candidat réalise également des exercices pratiques en ligne portant sur la définition des objectifs commerciaux, le choix des réseaux sociaux adaptés à son activité, la création ou l'enrichissement d'un compte entreprise, l'élaboration d'une stratégie commerciale responsable, la conception de contenus rédactionnels, visuels et vidéos promotionnels, ainsi que le suivi et l'analyse des indicateurs de performance.

Équipement nécessaire : Pour le passage de la certification à distance, le candidat devra disposer d'un ordinateur Mac ou PC, d'une connexion Internet stable et d'une webcam. Le navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox est prévu pour l'examen, selon les consignes du certificateur.

Conditions de réalisation :

En distanciel sous la supervision vidéo d'Alternative Digitale.

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

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

