

Développer l'activité commerciale avec les réseaux sociaux



Objectifs de la formation

- Définir des objectifs commerciaux réalistes et analyser les cibles.
- Comparer et choisir les réseaux sociaux adaptés.
- Créer des comptes entreprise et une identité visuelle cohérente.
- Définir un rythme de publication et des outils de suivi.
- Élaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants.
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées.
- Utiliser les indicateurs et gérer les interactions pour optimiser la stratégie.

AVANTAGES DE LA FORMATION

Maîtriser les fondamentaux du développement commercial via les réseaux sociaux, en alignant stratégie, contenu et suivi pour atteindre des objectifs concrets (acquisition de prospects, notoriété, engagement).

PROGRAMME

MODULE 1 – STRATEGIE ET PREPARATION

1.1 Cadrage stratégique (C1)

- Identifier les objectifs commerciaux (acquisition, notoriété, fidélisation).
- Analyser les caractéristiques de la cible (âge, localisation, centres d'intérêt).
- Évaluer les ressources mobilisables (temps, budget, compétences).

1.2 Choix des plateformes (C2)

- Panorama des réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok, etc.).
- Comparaison des typologies d'utilisateurs et formats de contenu.
- Analyse concurrentielle : Identifier les plateformes utilisées par les concurrents.
- Exercices en autonomie : Rédiger une fiche de cadrage stratégique pour son entreprise. Sélectionner 2 plateformes et justifier ses choix par écrit

MODULE 2 – MISE EN PLACE OPERATIONNELLE

2.1 Déploiement des comptes (C3)

- Processus de création de comptes entreprise (Facebook, LinkedIn, Instagram).
- Charte graphique : Logo, couleurs, visuels adaptés.
- Renseigner les informations clés (présentation, coordonnées, liens).

2.2 Planification et suivi (C4)

- Définir une fréquence de publication adaptée à la cible.
- Outils de planification (calendrier éditorial, outils comme Trello ou Meta Business Suite).
- Mise en place d'indicateurs de suivi (KPI : vues, likes, partages)
- Exercices en autonomie : Créer un compte entreprise sur 1 plateforme.
- Élaborer un calendrier éditorial pour 1 mois.

Voir page suivante

Certification



FRANCE
compétences

CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



Public

La certification s'adresse aux porteurs de projets ayant déjà créé leurs pages réseaux sociaux, aux dirigeants de TPE/PME indépendants 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.

Tout dirigeant de petite entreprise.



Prérequis

Pas de prérequis



Durée de la formation

4 jours / 28 heures sur 3 semaines maximum

21 heures présentiel /distanciel (synchrone)

+ 7 heures de travail guidé en autonomie (asynchrone)



Dates et lieux de la formation

100% distance

Du 14 septembre au 22 septembre 2026
Date limite d'inscription : 29/08/2026

Du 22 octobre au 30 octobre 2026
Date limite d'inscription : 02/10/2026

Du 16 novembre au 24 novembre 2026
Date limite d'inscription : 30/10/2026

Du 07 décembre au 15 décembre 2026
Date limite d'inscription : 20/11/2026



Tarif

1200 € net de taxe



Financiers



04 73 35 12 39



contact@bge-aura.fr



Appui aux entrepreneurs

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE AURA

Dernière modification : 10 juillet 2026

Développer l'activité commerciale avec les réseaux sociaux

MODULE 3 – PRODUCTION DE CONTENU

3.1 Création de contenu (C5)

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux (accroche, ton, call-to action).
- Création de visuels : outils (Canva, Adobe express) et bonnes pratiques.
- Cohérence entre message et visuel.

3.2 Création vidéo (C6)

- Formats vidéo adaptés à chaque plateforme (reels, stories, vidéos longues).
- Scénarisation : message clair et mémorable.
- Outils de montage (capcut, inshot).
- Exercices en autonomie : rédiger 2 posts + créer 1 visuel.
- Réaliser une vidéo de 30 secondes.

MODULE 4 – SUIVI ET OPTIMISATION

4.1 pilotage et engagement (C7)

- Analyser les indicateurs (taux d'engagement, croissance abonnés).
- Répondre aux commentaires et messages (ton, réactivité).
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats.
- Étude de cas : optimisation d'une campagne existante.
- Exercices en autonomie : analyser les stats d'un compte fictif et proposer des ajustements.
- Identification des démarches à effectuer

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation présentielle/distancielle synchrone (21h) + Travail interséquence et exercices guidés en autonomie (7h)

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE VALIDATION

Formative : Quiz, restitution d'exercices, auto-évaluation.

Certificative : Passage de l'examen en ligne – 90 minutes 40 questions (20 ouvertes et 20 fermées) exercices en ligne sur : * Le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux. * Les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché. * La création de compte entreprise, la publication de contenus sur les réseaux sociaux * L'élaboration de contenus à destination des réseaux sociaux, la conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux, le suivi d'une stratégie de développement commerciale d'une activité par l'utilisation des réseaux sociaux, les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique (RS6372) n'ouvre pas droit à la possibilité d'une validation par bloc et n'a pas d'équivalence. Les débouchés : cette certification permet d'acquérir des compétences mobilisables pour la création et le pilotage d'une entreprise, et plus largement pour le poste de dirigeant.



Tarif

1200€ net de taxe



Financeurs



Taux de satisfaction :
nouvelle formation 2026



04 73 35 12 39



contact@bge-aura.fr

Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE AURA

Dernière modification : 10 juillet 2026

Certification



FRANCE
compétences

CERTIFICATION
enregistrée au Répertoire spécifique



Conditions d'admission

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription. Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances.



Formateur

Nos conseillers-formateurs sont des intervenants reconnus dans l'accompagnement à la création et du développement des entreprises et ont une expérience significative dans leur domaine d'activité. Ils sauront répondre à vos besoins.



Accessibilité

Référent handicap : Julie BENET
Julie.benet@bge-aura.fr - 04 73 35 12 39

Bâtiments et services accessibles à tous

**Formation inscrite à France
Compétence RS6372**

Lien direct :

www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372



Appui aux entrepreneurs