

# 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).
- Chartre 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

 **Tarif** 1200 €

 **Financiers**



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE AURA

 04 73 35 12 39

 [contact@bge-aura.fr](mailto:contact@bge-aura.fr)

**Certification**



 **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**

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

 **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)

#### Délais d'accès à la formation

Prise en charge de votre demande d'accès à la formation sous 48 h

 **Dates et lieux de la formation**

Retrouvez les dates des prochaines sessions sur notre site internet :

<https://www.bge-aura.fr/accueil/offredeservices/formations/>

ou en contactant notre standard téléphonique : 04 73 35 12 39



# 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

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

Certificative : Évaluation en ligne standardisée (exercices pratiques + test automatisé).

Cette certification enregistrée au répertoire spécifique 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.

Taux de satisfaction :  
nouvelle formation 2026

€ **Tarif** 1200€

★ **Financeurs**



Pour en savoir plus, contactez-nous ! BGE AURA

☎ 04 73 35 12 39

✉ [contact@bge-aura.fr](mailto:contact@bge-aura.fr)

Certification



## 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](mailto:Julie.benet@bge-aura.fr) - 04 73 35 12 39

Bâtiments et services accessibles à tous

