



Programme de formation

Développer une stratégie commerciale via les réseaux sociaux

Objectifs :

Acquérir les compétences nécessaires pour développer l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation efficace des réseaux sociaux.

Sélectionner le(s) réseau(x) social(aux) adapté(s) à la promotion de son activité

Définir sa stratégie digitale en identifiant les contenus et les images adaptés au contexte

Créer une page professionnelle sur un ou plusieurs réseau(x) social(aux)

Animer sa page professionnelle en produisant et en publiant régulièrement du contenu multimédia

Interagir avec les abonnés en répondant aux commentaires et aux réactions de ces derniers

Évaluer l'impact de la communication auprès de ses abonnés

Public concerné et prérequis :

Connaissances en numérique (vérifiées par un test lors de l'inscription).

Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux.

Le candidat doit pouvoir utiliser de manière courante un ordinateur, un smartphone et internet.

Qualification des intervenants :

Intervenant spécialisé dans la communication et la stratégie commerciale, digitale, avec plus de 10 années d'expérience.

Moyens pédagogiques et techniques :

Méthodes : pour une meilleure acquisition des savoirs et une transposition in situ, la formation repose sur un enchaînement de phases démonstratives, de découvertes et de mises en pratiques concrètes sur la base des projets de chaque stagiaire. Les ateliers individuels sont privilégiés pour répondre au mieux aux problématiques, attentes et objectifs spécifiques de chaque stagiaire. Il s'agit de faire du pratico-pratique facilement transposable et exploitable dans le cadre de l'activité professionnelle de chaque artisan

Moyens : salles de formation équipées de tables individuelles - un accès internet

Durée, effectifs :

28 heures.

8 stagiaire(s).

Programme :

Jour 1 : Définition des Objectifs et Choix des Réseaux Sociaux

Matin :

Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle

Projétis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projetis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567



Programme de formation

Développer une stratégie commerciale via les réseaux sociaux

offre, développement de la notoriété et de l'image de marque...).

Identifier les caractéristiques des clients et prospects (âge, localisation, revenus, poste, centres d'intérêt, etc.).

Déterminer les ressources mobilisables pour la stratégie de développement.

Exercices pratiques en ligne : Définition des objectifs commerciaux, identification de la cible et des ressources.

Après-midi :

Comparer les différents réseaux sociaux existants (ordinateur et mobile).

Analyser les caractéristiques du public visé et des utilisateurs présents sur les plateformes.

Choisir les réseaux sociaux les plus pertinents en fonction des objectifs commerciaux.

Exercices pratiques en ligne : Comparaison des réseaux sociaux et justification du choix.

Jour 2 : Création de Comptes et Stratégie de Publication

Matin :

Créer un compte entreprise sur les réseaux sociaux sélectionnés.

Renseigner les informations utiles de l'entreprise (identité visuelle, charte graphique, accès aux références, informations de contact).

Exercices pratiques en ligne : Création de compte entreprise.

Après-midi :

Définir un rythme de publication cohérent.

Concevoir des outils de suivi adaptés (planning, tableaux, indicateurs).

Exercices pratiques en ligne : Définition du rythme de publication et des outils de suivi.

Jour 3 : Création de Contenu et Vidéos Promotionnelles

Matin :

Élaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants.

Adapter le ton et le style aux spécificités de la cible (amical, amusant, empathique, sérieux, rassurant...).

Exercices pratiques en ligne : Élaboration de contenus rédactionnels et visuels.

Après-midi :

Concevoir des vidéos promotionnelles esthétiques et originales.

Adapter les vidéos aux spécificités des réseaux sociaux (limite de temps, format...).

Exercices pratiques en ligne : Conception de vidéos promotionnelles.

Jour 4 : Suivi et Évaluation

Matin :

Utiliser les résultats des indicateurs de suivi.

Apporter des réponses adaptées aux commentaires des utilisateurs.

Suivre la stratégie de développement de l'activité commerciale.

Exercices pratiques en ligne : Suivi de la stratégie de développement commercial.

Après-midi :

Évaluation en ligne des connaissances (test automatisé sur les 9 enjeux du numérique).

Projétis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projétis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567



Programme de formation

Développer une stratégie commerciale via les réseaux sociaux

Révision générale et conclusion.

Modalités d'évaluation des acquis :

Exercices pratiques en ligne pour chaque compétence.

Évaluation en ligne des connaissances sur les enjeux du numérique.

Critères d'évaluation spécifiques pour chaque compétence (détaillés dans le référentiel).

Sanction visée :

Certification et certificat de réalisation

Matériel nécessaire pour suivre la formation :

Un ordinateur

Délais moyens pour accéder à la formation :

Les délais d'accès dépendent de la demande du client

Accessibilité aux personnes à mobilité réduite :

En cas de besoin, nous vous invitons à nous contacter au : 02 40 28 60 57

Taux de réussite à la formation :

Taux de satisfaction de la formation :

Projetis Formation

15 rue des anciens combattants 44110 Châteaubriant

Tél. 02 40 28 60 57 – info@projetis.com

SARL au capital de 9100 € – RCS Nantes – SIRET 523 942 761 00025 – NDA 52440603444 Certificat Qualiopi : 03567