

RS6372 : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Ref: RS6372

DURÉE

14h

FORMAT

Distanciel synchrone

TARIF

1 650 €

PARTICIPANTS

2 - 5

Présentation

Programme de form'action pour le développement de l'activité commerciale B2B par les réseaux sociaux

Objectifs de la formation

- Adopter une démarche structurée pour optimiser la présence sur les réseaux sociaux
- Sélectionner les plateformes sociales les plus pertinentes pour le secteur d'activité
- Concevoir et exécuter des campagnes commerciales efficaces sur les réseaux sociaux
- Mesurer et analyser la performance des actions mises en place
- Intégrer les nouvelles tendances du marketing digital pour booster l'activité
- Renforcer les compétences en communication digitale pour soutenir la stratégie globale

Objectifs pédagogiques

Établir les objectifs commerciaux de l'entreprise en lien avec les réseaux sociaux

Choisir les réseaux sociaux les plus appropriés

Mettre en place une stratégie commerciale pour atteindre ces objectifs, incluant :

- un plan de communication sur ces réseaux, incluant la vidéo
- la prospection commerciale directe sur ces réseaux

Mesurer et optimiser les résultats de la stratégie commerciale

Compétences visées

Établir les objectifs commerciaux de l'entreprise en lien avec les réseaux sociaux

RS6372 : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Ref: RS6372

Choisir les réseaux sociaux les plus appropriés

Mettre en place une stratégie commerciale pour atteindre ces objectifs, incluant :

- un plan de communication sur ces réseaux, incluant la vidéo
- la prospection commerciale directe sur ces réseaux

Mesurer et optimiser les résultats de la stratégie commerciale

Programme détaillé

Module 1 : Définition des objectifs commerciaux de l'entreprise et choix des réseaux sociaux appropriés

1.1 - Quelle offre pour quels clients ?

Définir la proposition de valeur unique de l'entreprise (Unique Selling Proposition- USP)

Définir le profil du client idéal (buyer persona) de l'entreprise

1.2 - Définir les objectifs commerciaux de l'entreprise

Analyser la concurrence (sur Google et les réseaux sociaux)

Définir des objectifs commerciaux réalistes (analyse du tunnel de vente : top/middle/bottom of funnel)

1.3 - Analyser des ressources disponibles pour atteindre ces objectifs

Ressources humaines et financières mobilisables pour la mise en oeuvre de la stratégie digitale

Optimisation du temps nécessaire avec l'Intelligence Artificielle (IA)

Création d'une routine

1.4 - Analyser les principaux réseaux sociaux

Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, Google Business Profile

Présentation des principales caractéristiques

- Caractéristiques et typologies des utilisateurs
- Formats de médias possibles
- Objectifs et fonctions principales

RS6372 : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Ref: RS6372

1.5 - Choisir des réseaux sociaux en adéquation avec les objectifs commerciaux

Analyse comparative en fonction des objectifs et moyens mis en oeuvre

Tableau comparatif

Choix de 2 ou 3 réseaux principaux

Module 2 : Mise en place des profils sociaux

2.1 - Création des pages entreprise sur les réseaux sociaux

A minima LinkedIn, Google Business Profile et Facebook

Formulation marketing attractive de la proposition de valeur de l'entreprise

(copywriting)

Création des pages entreprise en renseignant les informations indispensables

- Logo et éléments graphiques (bannières)
- Description de la proposition de valeur
- Témoignages clients
- Coordonnées

2.2 - Découverte de l'outil de graphisme Canva

Création des éléments graphiques de base (logo, bannières)

Création d'un carrousel pour les réseaux sociaux

Création d'un infographique

2.3 - Découverte des outils d'Intelligence Artificielle pour la rédaction

Découverte de l'assistant virtuel IA getvoila.ai

Comment écrire un prompt pour optimiser le résultat de l'IA

Génération d'idées de publications

Génération du texte des publications

Module 3 : Mise en place de votre stratégie de contenu

3.1 - Définition de la stratégie de contenu

Rythme des publications en fonction des

RS6372 : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Ref: RS6372

- Réseaux sociaux
- Objectifs commerciaux de l'entreprise
- Moyens mis en oeuvre

Découverte des outils de gestion

- Outils de planification de publications
- Outils d'analyse (analytics)

3.2 - Création de contenus vidéos

Différents formats de vidéos pour les réseaux sociaux (face caméra, carrousel, en direct, stop-motion, tutoriels, animées etc.)

Différents contenus de vidéos (tutoriels, divertissantes, éducatives, témoignages clients, promotionnelles etc.)

Prise en main des outils de création vidéo

3.3 - Création du calendrier éditorial à 1 mois

Choix des sujets

Ecriture de 10 publications pour chaque réseau

Copywriting: création de contenus texte/image/vidéo impactants

Planification de publications dans un outil

Module 4 : Suivi de la stratégie commerciale réseaux sociaux

Présentation des outils d'indicateurs de suivi (nombre d'abonnés, engagement)

Bases de l'utilisation d'un outil de gestion commerciale

Pré-requis

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

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.

RS6372 : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Ref: RS6372

Public concerné

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.

Informations complémentaires

ATTESTATION DÉLIVRÉE

Évaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

Passage de l'examination en vue de l'obtention de la certification RS6372 délivrée par Alternative Digitale.

Lien fiche France Compétences:

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/>

NATURE DE LA FORMATION

Action de formation

FORMATION CERTIFIANTE

Oui

MATÉRIEL REQUIS

Ordinateur avec caméra et microphone, connexion Internet stable, logiciel de visioconférence, compte sur les principaux réseaux sociaux, outils de gestion de réseaux sociaux, bloc-notes et stylos pour la prise de notes.

CODE

RS6372

FORMAT

Distanciel synchrone

RS6372 : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Ref: RS6372

SPÉCIALITÉ

Réseaux sociaux

NOMBRE DE PARTICIPANTS MINIMUM

2

NOMBRE DE PARTICIPANTS MAXIMUM

5

ACCESSIBILITÉ

Oui

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Accompagnement individuel ou collectif synchrone. Apports théoriques et pratiques. Mises en situation réelles.

PÉDAGOGIE

- Apprentissage par la pratique
- Séances interactives avec études de cas réels
- Ateliers pratiques sur les plateformes sociales
- Discussions en groupe pour partage d'expériences
- Exercices sur l'application d'outils digitaux
- Sessions de questions-réponses
- Utilisation de simulations pour stratégies digitales
- Analyse de données pour évaluer l'impact

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Études de cas réelles et simulations
- Ateliers interactifs sur les plateformes
- Présentations vidéo et webinaires
- Quiz pour évaluation des compétences
- Outils de planification de contenu
- Tableau de bord pour analyser les performances

RS6372 : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux



Ref: RS6372

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

Passage de l'examination en vue de l'obtention de la certification RS6372 délivrée par Alternative Digitale.

Lien fiche France Compétences: <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/>

Votre formateur



Cassandra Doux

Expert formateur

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous pour étudier les adaptations possibles.

Modalités d'accueil en situation de handicap

HANDICAP :

Si vous êtes en situation de handicap, veuillez consulter notre référent handicap au Etienne Grange au 06 44 64 39 95 ou par email formation@gobitwin.com pour envisager des aménagements de la formation.

ASSISTANCE TECHNIQUE :

Les stagiaires devront utiliser Google Meet pour le synchrone distanciel.

Contact assistance : formation@gobitwin.com

Délai d'engagement de réponse : 24 heures