

Programme détaillé de la formation
Développer son activité professionnelle grâce au
marketing de contenus et aux réseaux sociaux
Certification RS6702

Durée de la formation

de 14h à 50h selon la formule choisie (incluant 14h de e-learning et des heures complémentaires en visio ou présentiel)

Public visés

- Les personnes en reconversion qui lancent leur propre activité,
- Les indépendants, auto-entrepreneurs, les chefs d'entreprises de TPE (artisans, commerçants, artistes, architectes ...)

Pré-requis

- Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle,
- Maîtriser les bases en français (savoir parler et écrire en français, cf. socle de connaissances),
- Maîtriser les bases de la navigation sur internet.

Contenu de la formation

Module 01 – Positionnement unique & Image de marque

Se lancer sans une stratégie claire, c'est comme naviguer sans boussole. Apprenez à définir votre positionnement, votre cible, à vous démarquer et à créer une image de marque forte pour attirer votre audience et votre clientèle idéale :

- Diagnostic stratégique de votre marché
- Définir votre positionnement unique et votre promesse de valeur différenciante
- Créer une identité visuelle percutante et une charte graphique professionnelle
- Maîtriser le storytelling authentique pour structurer votre communication et assurer cohérence et impact

Module 02 – Construire un profil qui attire et convertit

Votre profil est votre première impression : faites en sorte qu'il capte l'attention et inspire confiance au premier regard, pour attirer plus d'abonnés :

- Optimiser bio, photo de profil et pseudo pour maximiser la conversion
- Exploiter les stories à la une comme vitrine de vos offres et réalisations
- Intégrer des liens stratégiques et CTA (call-to-action) pour capter des prospects qualifiés

Module 03 – Élaborer une stratégie de contenu impactante

Créer du contenu, c'est bien. Créer du contenu impactant et engageant, c'est encore mieux ! Apprenez à structurer votre approche, à captiver votre audience et à publier régulièrement sans vous épuiser :

- Définir une ligne éditoriale stratégique, cohérente et durable pour votre activité
- Maîtriser les formats qui engagent : reels, carrousels, stories, lives
- Créer un calendrier éditorial et automatiser la planification de contenu
- Exploiter Meta Business Suite pour une gestion fluide et efficace

Module 04 – Créer du contenu multi-formats, avec ou sans IA

Créez du contenu de qualité sans compétences techniques avancées ! Maîtrisez les outils de création et développez les 5 compétences essentielles pour produire des visuels, vidéos et textes qui captivent votre audience.

- Apprendre à jongler entre photo, vidéo, rédaction, design et prise de parole pour créer du contenu varié et engageant
- Créer des visuels professionnels avec Canva (aucune compétence en design requise)
- Monter des vidéos impactantes avec CapCut, pas à pas
- Intégrer vos produits ou services de manière authentique et naturelle dans votre contenu
- 30 règles pour des shootings photos réussis avec un simple smartphone
- Intégrer les bonnes pratiques d'accessibilité à tous les publics, pour augmenter votre visibilité

Module 05 – Développer sa communauté & analyser la performance

Votre communauté est la clé de voute de votre succès. Apprenez à décupler votre nombre d'abonnés actifs et à développer votre communauté pour en faire un véritable levier de croissance pour votre activité :

- Comprendre et exploiter l'algorithme et les outils de croissance des réseaux sociaux à votre avantage
- 10 stratégies de croissance utilisées par les experts pour attirer des abonnés qualifiés
- Exploiter la puissance du recyclage de votre contenu pour maximiser votre portée
- Analyser vos KPIs et ajuster votre stratégie en temps réel

Module 06 – Déployer une stratégie multi-canal sur un réseaux complémentaire

Maximisez votre présence en ligne sans vous disperser, à l'aide d'un réseau social complémentaire (En + de Facebook qui s'associe automatiquement à Instagram) :

- Comprendre les spécificités et avantages de chaque réseaux sociaux
- Identifier le réseau complémentaire le plus pertinent pour votre activité
- LinkedIn : prospector de manière automatisée, développer son autorité et attirer des clients B2B
- TikTok : exploiter la viralité, créer du contenu à fort impact et monétiser votre compte avec TikTok For Business
- Créer une stratégie multi-canal optimisée et des synergies entre plateformes pour décupler votre visibilité

Module 07 – Transformer ses abonnés en clients

Avoir des abonnés, c'est bien. Les transformer en clients et générer des ventes, c'est mieux ! Apprenez à structurer un parcours d'achat efficace et à utiliser des stratégies puissantes pour monétiser votre présence en ligne :

- Comprendre les fondamentaux d'un business rentable basé sur les réseaux sociaux
- Créer une stratégie d'acquisition et des lead magnets irrésistibles pour développer votre base de prospects
- Construire un tunnel de vente performant qui transforme votre abonné en acheteur
- Appliquer les 5 astuces pour renforcer la valeur perçue de votre offre
- Exploiter les 7 leviers psychologiques pour inciter à l'achat et augmenter votre volume de ventes
- Maîtriser le copywriting persuasif pour vos publications et pages de vente

Module 08 – Marketing d'influence et publicité

Maximisez votre visibilité et boostez vos ventes grâce aux campagnes publicitaires et aux collaborations avec des influenceurs :

- Identifier, négocier et encadrer la collaboration avec les bons influenceurs pour votre marque
- Lancer votre première campagne Facebook & Instagram Ads pas à pas
- Optimiser votre budget publicitaire pour maximiser le retour sur investissement
- Analyser et ajuster vos campagnes en continu pour de meilleurs résultats

Modalité d'évaluation

Cas pratique réel: préparation et réalisation d'un projet professionnel, sur la base d'un cas réel choisi par le candidat, en lien avec son projet professionnel.

Le candidat réalise un oral avec le jury (en visio ou en présentiel) et présente le cas pratique réalisé.

Le jury évalue ensuite le candidat durant un temps d'échanges et de questions/réponses.

Compétences attestées

- Analyser l'état du marché et de la concurrence, en définissant son positionnement à l'aide d'outils de diagnostics et d'analyse et en identifiant les acteurs, leur présence en ligne et les leviers digitaux actionnés, afin de définir son projet et se démarquer de la concurrence.
- Définir l'image de marque de son activité professionnelle, en créant une identité visuelle unique, afin de permettre un rayonnement uniforme, cohérent et différenciant, quelque soit les canaux de communication utilisés
- Elaborer une stratégie de communication digitale différenciée, en définissant une ligne éditoriale spécifique, en exploitant différentes familles, formats et attributs de contenus et en veillant à conserver sa e-réputation, afin d'animer, engager et fidéliser une communauté qualifiée
- Créer des contenus en ligne sous différents formats (ex : photos, vidéos, rédaction, design, prise de parole, ...), adaptés à tout type de public (ex: handicap) grâce aux différentes techniques et logiciels de référence, dont les outils d'intelligence artificielle le cas échéant, et en appliquant les règles éthiques en vigueur, afin de développer son audience.
- Exploiter l'ensemble des fonctionnalités mises à disposition par l'outil choisi (ex : Instagram), via l'utilisation des algorithmes et des systèmes de référencement de

contenus (ex : utilisation des hashtags), dans le but d'optimiser la viralité de son contenu et de développer sa communauté

- Développer une stratégie de croissance rapide de sa communauté, en utilisant un processus efficace de production, de recyclage et de diffusion de contenus et en s'appuyant sur des outils d'intelligence artificielle, afin de gagner en visibilité en un minimum de temps.
- Mesurer l'efficacité de sa stratégie, à l'aide d'outils statistiques proposés par les différentes plateformes ou réseaux sociaux, en analysant les taux d'engagement et en suivant les indicateurs clés de performance (KPI) dans le but d'analyser l'impact de sa stratégie et la réajuster le cas échéant
- Transformer sa communauté en prospects ciblés au travers d'une stratégie d'acquisition basée notamment sur l'utilisation d'aimants à prospects (« lead magnet ») afin de générer un flux de trafic qualifié vers le point de vente.
- Convertir ses prospects en clients grâce à la mise en place d'un entonnoir de vente en ligne, en s'appuyant sur des modèles de psychologies d'achat et des techniques de copywriting, afin d'augmenter la valeur perçue de l'offre et de développer le taux de conversion
- Organiser une campagne efficace de marketing d'influence et de publicité en ligne, afin de décupler sa visibilité et sa capacité de conversion, en paramétrant les outils nécessaires et en montant des partenariats avec des leaders d'opinion en ligne et comptes influents.

Certification RS6702

La formation prépare à la certification RS6702 – Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux.

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6702/>