

FORMATION MARKETING DIGITAL & RÉSEAUX SOCIAUX

“Comprendre les réseaux sociaux, leur utilisation, tout en sachant piloter et développer votre activité professionnelle en ligne”

Code/Référence : F-2026-02

Public visé :

- Tout professionnel. Formation ouverte aux personnes en réorientation professionnelle ou en création d'entreprise. Aucun autre pré requis technique n'est exigé.

Prérequis :

- Techniques : Disposer d'une connexion internet stable permettant l'usage de la visioconférence et du partage de documents.
- Pédagogiques :

	Parcours 15h Aucun prérequis	Parcours 10h Maîtriser les bases de la navigation web et posséder un compte utilisateur sur au moins un réseau social (validé par l'entretien de positionnement)
--	--	--

Objectifs : À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

1. **Identifier et sélectionner** les réseaux sociaux pertinents en fonction d'une cible professionnelle donnée.
2. **Concevoir et planifier** un calendrier éditorial d'un mois adapté aux spécificités des plateformes retenues.
3. **Créer** des publications engageantes (visuels et textes) et **scénariser** l'animation d'une communauté en ligne.
4. **Analyser** les principaux indicateurs de performance (KPIs) d'un tableau de bord pour ajuster sa stratégie de communication.



Durée

De 10h (niveau intermédiaire de base de l'apprenant AVANT la formation),

A 15h de formation (niveau débutant de base de l'apprenant AVANT la formation).

Modalités et délais d'accès :

- Inscription possible par mail / téléphone jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de place disponible.
- Inscription via notre formulaire de contact [[Lien à mettre!!!!](#)]. Un entretien de positionnement est réalisé sous 15 jours. L'accès à la formation peut être initié sous un délai de 4 semaines après validation du dossier de financement.

Si formation de groupe : 3 personnes maximum dans une même équipe.

Si formation personnelle : 1 personne.



Informations

Formation proposée uniquement en distanciel (visio).

Contenu détaillé

Compétences du Référentiel (C)	Modules du Déroulé Pédagogique	Activités & Preuves d'Apprentissage	Modalités d'Évaluation (E) & Critères (Cr)
C1. Définir les objectifs commerciaux et analyser la cible.	Partie I : Introduction et cadrage du projet digital.	• Carte mentale des enjeux . • Étude de cas TPE/PME.	E1 : Exercices sur les objectifs, cibles et ressources . Cr : Objectifs réalistes et caractéristiques cibles listées.
C2. Comparer et choisir les réseaux sociaux adaptés.	Partie II : Choix des plateformes et installation.	• Jeu : "Associer la cible au réseau" . • Comparatif LinkedIn vs Instagram.	E2 : Comparaison des solutions du marché . Cr : Justification du choix selon la cible et les ressources.
C3. Créer et paramétrer un compte entreprise.	Partie II : Choix des plateformes et installation.	• Exercice guidé : Création de compte entreprise.	E3 : Description de la procédure de création . Cr : Respect de l'identité visuelle et infos utiles.
C4. Définir un rythme de publication et créer des outils de suivi.	Partie IV : Diffusion, suivi et optimisation.	• Création d'un calendrier éditorial . • Création d'un tableau de bord.	E4 : Exercices sur les rythmes de publication . Cr : Utilisation d'outils (planning, analytics) adaptés.
C5. Élaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants.	Partie III : Stratégie de contenu et planification.	• Atelier pratique : création de posts (texte + image).	E5 : Rédaction de contenus et visuels . Cr : Cohérence du

			message, ton adapté
C6. Concevoir des vidéos ou des images promotionnelles esthétiques et originales.	Partie III : Stratégie de contenu et planification.	• Création d'une mini-vidéo / image (Canva, CapCut, Gemini).	E6 : Conception de vidéos ou image promotionnelles . Cr : Message fort, respect des codes réseaux et créativité.
C7. Analyser les indicateurs et gérer les interactions communauté.	Partie IV : Diffusion, suivi et optimisation.	• Démo Meta Business Suite . • Exercice : Répondre aux commentaires.	E7 : Suivi de la stratégie commerciale . Cr : Maîtrise des KPI (clics, likes, abonnés).

Tarifs :

<u>Formation 10h</u> • À partir de 1 200 € HT / stagiaire ou sur devis pour les prestations intra-entreprise. • Formation menant à une certification professionnelle (en cours de partenariat). • Formation non certifiante en l'état / Financements OPCO, FAF, Plan de développement des compétences ou Financement personnel	<u>Formation 15h</u> • À partir de 1 500 € HT / stagiaire ou sur devis pour les prestations intra-entreprise. • Formation menant à une certification professionnelle (en cours de partenariat). • Formation non certifiante en l'état / Financements OPCO, FAF, Plan de développement des compétences ou Financement personnel
--	--

Contacts :



Formateur : DEVELEY Baptiste
dvlup.formation@gmail.com
Tel : 06.12.71.19.23



Formatrice : AUCOIN Tisna
dvlup.formation@gmail.com
Tel : 06.12.71.19.23

Méthodes mobilisées :



40%
Apports théoriques

60%

Mises en situation réelles et jeux de rôles

Moyens techniques & pédagogiques :



Support de cours PDF



Espace de stockage partagé
(drive / google doc)



Outils collaboratifs et salle de
classe virtuel (visio)

Modalités d'évaluation : (Apports théoriques, mises en situation, jeux de rôles).

Évaluation initiale (QCM à froid d'entrée dans la formation), évaluation formative (exercices), et évaluation de fin de formation (test écrit et projet final basé sur une grille d'observation).

Questionnaire de satisfaction à chaud (exécutée à la fin de la dernière heure de formation en visio avec l'apprenant). Il inclut un temps d'échange verbal. Si le score de satisfaction est inférieur à 3/5 sur un item, cela déclenche automatiquement une action corrective : elle porte sur la formation

effectuée et sur l'accompagnement reçu + questionnaire de satisfaction à froid (environ 1 semaine à la suite de la réception de la certification) : elle porte sur l'ensemble du service du début à la fin de formation, en passant par la bonne réception des documents administratifs, l'organisation, la récurrence des visio, et la qualité de la formation reçue).

Accessibilité PSH : Formation accessible aux PSH. Pour toute demande d'aménagement spécifique (compensation handicap), contactez notre référent handicap : AUCOIN Tisna.

Indicateurs de résultats (Mise à jour : juin 2026) :

Organisme de formation en cours de développement. Les indicateurs de résultats seront publiés et mis à jour dès la finalisation de nos premières sessions.

- Taux de satisfaction globale : en cours
- Taux de réussite aux examens : en cours

Sessions de formation à venir.