

Experiens Conseil & Formation

111 rue Camille Flammarion

33100 Bordeaux

Email : helene.wangler@experiens-conseil.com

Tel : +33664005571



Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux (RS6372)

Certificateur : Alternative Digitale. Date d'enregistrement de la certification : 19/07/2023

Cette certification forme à l'utilisation stratégique des réseaux sociaux pour booster la croissance et l'impact commercial. Elle est destinée aux professionnels qui souhaitent transformer leur activité grâce au numérique.

Durée: 14.00 heures (4.00 jours)

Profils des apprenants

- 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.
- Toute personne désireuse d'utiliser la communication digitale comme axe de développement pour leur activité commerciale.

Prérequis

- Première expérience professionnelle
- Avoir un projet de développement commercial pour une activité existante ou en cours de déploiement.
- 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.

Accessibilité et délais d'accès

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter pour les adaptations nécessaires. A savoir, si le lieu est accessible selon le handicap, ou si la formation doit être dispensée en classe virtuelle.

8 semaines

Qualité et indicateurs de résultats

Taux d'obtention 2025 = 83%

Taux de satisfaction 2025 : 9.9/10

Objectifs pédagogiques

- Formuler des objectifs commerciaux clairs et mesurables en lien avec la stratégie de l'entreprise
- Analyser et comparer les principaux réseaux sociaux afin d'identifier ceux les plus pertinents pour son activité.
- Créer, paramétrer et optimiser des comptes professionnels sur les réseaux sociaux sélectionnés.
- Structurer et planifier un calendrier éditorial cohérent avec ses objectifs de communication.
- Produire des contenus engageants adaptés à sa cible pour développer et fidéliser son audience.
- Concevoir et réaliser des vidéos promotionnelles valorisant son activité professionnelle.
- Mesurer, analyser et interpréter les indicateurs de performance afin d'évaluer l'efficacité des actions menées et ajuster sa stratégie.

Contenu de la formation

Experiens Conseil & Formation | 111 rue Camille Flammarion Bordeaux 33100 | Numéro SIRET : 88374745300016 |

Numéro de déclaration d'activité : 75 33 13847 33 (auprès du préfet de région de : Nouvelle-Aquitaine)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Experiens Conseil & Formation

111 rue Camille Flammarion

33100 Bordeaux

Email : helene.wangler@experiens-conseil.com

Tel : +33664005571



- 1- Introduction aux réseaux sociaux
 - État des lieux des réseaux sociaux en France
 - Les principaux réseaux sociaux et leurs caractéristiques.
 - Comprendre les tendances actuelles et les comportements des utilisateurs
- 2- Stratégie social media
 - Définir les objectifs commerciaux à atteindre
 - Identification et analyse de la cible (buyers personas)
 - Élaboration d'une stratégie de contenu alignée avec les objectifs commerciaux
 - Intégration des réseaux sociaux dans une stratégie de communication globale
- 3- Création et optimisation des comptes
 - Création de compte professionnels sur les principales plateformes
 - Optimisation des profils pour augmenter la visibilité
 - Création d'une charte graphique cohérente et attractive
- 4- Création de contenu
 - Types de contenus, de formats et leur importance
 - Techniques de rédaction pour les réseaux sociaux.
 - Utilisation des outils de création de visuels
 - Production de contenu vidéo (scénario, tournage, montage)
 - Collaborations et partenariats avec des influenceurs
 - Élaboration de contenus rédactionnels percutants et des visuels pour les réseaux sociaux
- 5- Gestion et animation des communautés
 - Élaboration d'un calendrier éditorial
 - Planification et programmation des publications
 - Développer et engager sa communauté
 - Gestion des commentaires, messages privés et gestion de crise
- 6- Analyse, reporting et adaptation
 - Introduction aux outils d'analyse
 - Mesures clés de performance (KPI) à suivre
 - Création de rapports d'analyse et interprétation des données.
 - Utilisation des données pour optimiser les stratégies et les contenus
 - Adaptation et optimisation de la stratégie

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

Hélène Wangler, experte en Marketing digital et formatrice

Ressources pédagogiques et techniques

- Présentations interactives. Études de cas et analyses. Ateliers pratiques et mises en situation

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Mises en situation et exercices pratiques
- Quiz en fin de session
- Passage de la certification

Prix : 1600.00

Experiens Conseil & Formation | 111 rue Camille Flammarion Bordeaux 33100 | Numéro SIRET : 88374745300016 |

Numéro de déclaration d'activité : 75 33 13847 33 (auprès du préfet de région de : Nouvelle-Aquitaine)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

Experiens Conseil & Formation

111 rue Camille Flammarion

33100 Bordeaux

Email : helene.wangler@experiens-conseil.com

Tel : +33664005571



Mise à jour : 4 mars 2026