

FORMATION CERTIFIANTE RS7643

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

La formation "Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux" s'adresse aux entrepreneurs, dirigeants et responsables de TPE souhaitant dynamiser leur développement commercial grâce à une utilisation stratégique et professionnelle des réseaux sociaux. Elle permet aux participants de transformer leur présence en ligne en un levier concret de croissance, en alliant visibilité, notoriété et génération de prospects qualifiés.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
19h seul avec un formateur + 51h en e-learning.	100% en ligne. 1 an d'accès à l'espace e-learning. Formation seul avec un formateur.	À partir de 2 400 €	15 jours

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ 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.	PRÉREQUIS 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.
POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE Examen de niveau	

02 Objectifs pédagogiques

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

- Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque ...),
- Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile,
- Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés,
- Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis,
- Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux,
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle,
- Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place,

03 Programme détaillé

M1 Choisir ses réseaux sociaux en fonction de ses objectifs

- Définir ses objectifs sur les réseaux sociaux :
- Comprendre la différence entre un objectif commercial et un objectif de communication, notamment dans le contexte numérique.
- Établir des objectifs SMART et prendre en compte les ressources disponibles de l'organisation.
- Déterminer les cibles précises (persona).
- Panorama de l'environnement des réseaux sociaux et choix pertinents :
- Explorer les usages des médias sociaux en France.
- Analyser les statistiques et démographies des principaux réseaux sociaux.
- Examiner un aperçu de l'univers des médias sociaux et des spécificités
- Sélectionner les réseaux sociaux les plus adaptés en fonction des objectifs commerciaux de l'entreprise et des ressources disponibles

M2 Créer et configurer des comptes sur les principaux réseaux sociaux

- Mise en place de comptes :
- Création d'une page Facebook, d'un compte Instagram (personnel, professionnel ou créateur), d'un compte TikTok, d'une page Google Business et d'une page LinkedIn.
- Paramétrage des comptes :
- Adapter les comptes aux couleurs de l'entreprise, en respectant la charte graphique (logo et identité visuelle).
- Rédiger des descriptions claires et percutantes pour améliorer l'e-réputation et la visibilité en ligne.
- Optimiser le profil LinkedIn pour le personal branding et la communication d'influence.

M3 Animer ses réseaux sociaux au quotidien

- Optimisation de la gestion des réseaux sociaux :
- Définir une fréquence de publication adaptée, créer un planning éditorial
- Création de contenus adaptés :
- Comprendre les différents types de contenus et identifier des sources.
- Utiliser des outils de création de visuels gratuits et rédiger efficacement pour les réseaux sociaux
- Exploiter l'intelligence artificielle pour la création de contenu.
- Mise en situation et ateliers de création de contenus.
- Animer ses comptes au quotidien

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES 100% en ligne. 1 an d'accès à l'espace e-learning. Formation seul avec un formateur.	LIEU / FORMAT 100% en ligne. 1 an d'accès à l'espace e-learning. Formation seul avec un formateur.
MÉTHODES MOBILISÉES • Formation seule avec un formateur + espace e-learning. Théorie + pratique	ENCADREMENT Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS • Exercices pratique + Evaluation des connaissances	SUIVI DE L'EXÉCUTION • Émargement des participants • Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation
SANCTION DE LA FORMATION Attestation de fin de formation et certificat de réalisation.	

06 Certification préparée

TYPE DE RECONNAISSANCE RS RS7643	INTITULÉ DE LA CERTIFICATION Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux
CERTIFICATEUR ALTERNATIVE DIGITALE	ENREGISTREMENT Décision du 26/06/2026 — échéance le 26/06/2029
MODALITÉS DE CERTIFICATION – Modalité globale d'évaluation : Evaluation en ligne portant sur les 7 compétences du référentiel – Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux – Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur les différentes solutions réseaux sociaux sur le marché – Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur la création ou l'enrichissement de compte entreprise – Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur la stratégie de développement commercial sur les réseaux sociaux – Type d'évaluation : Exercices pratiques en ligne sur la conception de contenus percutants à destination des réseaux sociaux. – Type d'éva	BLOCS DE COMPÉTENCES Certification enregistrée au Répertoire spécifique : elle n'est pas découpée en blocs de compétences.
ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES Aucune correspondance — Certification antérieure : RS6372 Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux	SUITES DE PARCOURS Non précisées par le certificateur sur la fiche France Compétences.

Compétences attestées

- Définir les objectifs commerciaux SMART à atteindre (acquisition, engagement, audience...), tout en tenant compte des caractéristiques des clients et potentiels prospects, afin de cadrer efficacement la stratégie de développement de l'activité commerciale de l'entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.
- Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile, au regard des caractéristiques du public visé et des utilisateurs de ces plateformes par la mise en œuvre d'une analyse technologique et concurrentielle du secteur, afin de choisir les plus pertinents en adéquation avec les objectifs commerciaux fixés.
- Créer ou enrichir un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés, en y intégrant l'ensemble des informations utiles dans le respect de son identité visuelle numérique tout en tenant compte des usages des réseaux choisis afin de développer la présence de son organisation sur les plateformes digitales.
- Elaborer une stratégie responsable de développement commercial par les réseaux sociaux, en définissant un rythme de publication cohérent, en identifiant des outils de suivi adaptés, tout en intégrant des mesures en faveur des publics en situation de handicap et de l'environnement, afin de garantir une diffusion optimale, régulière et accessible des informations souhaitées par l'entreprise.
- Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour une diffusion sur les applications et réseaux sociaux, en s'appuyant sur les outils d'IA générative, et en respectant le « ton » le plus adapté aux spécificités de la cible visée, afin d'animer, d'informer et de fidéliser la communauté cible.
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle en cherchant à les rendre esthétiques et originales, tout en les adaptant aux réseaux sociaux visés (durée, format ...), afin d'animer sa présence digitale.
- Exploiter les indicateurs de performance de la mise en œuvre de la stratégie, au moyen d'un tableau de bord et en réalisant les ajustements nécessaires, afin de s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue.

Fiche officielle : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7643/>

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION Sessions en continue, délai d'accès de 15 jours, inscription sur le CPF ou par email pour un devis	DÉLAI D'ACCÈS 15 jours
FINANCEMENTS POSSIBLES • Financement personnel • CPF • Employeur • France Travail	

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Offre Argent	Adapté pour se former tout en flexibilité	2 400 €
Offre Or	Adapté pour se former tout en flexibilité	2 800 €

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez nous pour mettre en place une solution adaptée à vos besoins.

RÉFÉRENT HANDICAP Tiffany LESTROUBAC	CONTACT contact@monpoleformation.fr
--	--

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	N/A	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	N/A	Calculé sur les 12 derniers mois
Taux d'obtention de la certification	N/A	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS contact@monpoleformation.fr 01 87 66 57 66	ADRESSE 10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel
RÉCLAMATIONS Par e-mail : contact@monpoleformation.fr	