MARKETING - MARKETING DIGITAL

Réseaux sociaux niveau intermédiaire : bâtir sa stratégie, produire et mesurer

Une fois les comptes en place, la question change de nature : que cherche-t-on à obtenir et comment le vérifier. Publier régulièrement ne suffit plus si les contenus ne servent aucun objectif, si les audiences ne sont pas définies et si les résultats ne sont jamais analysés. Les arbitrages de temps et de budget se font alors à l'aveugle. Ces deux jours s'adressent à ceux qui maîtrisent déjà la publication courante. Les participants définissent une stratégie éditoriale par plateforme, construisent une ligne et des formats récurrents, organisent la production et mettent en place un suivi des indicateurs. La prise en main des plateformes relève du niveau précédent.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 640 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

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
Chargés de communication et de marketing digital, community managers, responsables marketing de PME et indépendants gérant déjà des comptes sociaux actifs.

PRÉREQUIS
Publier déjà régulièrement sur au moins une plateforme sociale pour une organisation.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Définir des objectifs de présence sociale et les indicateurs associés
- Caractériser ses audiences et adapter le message à chaque plateforme
- Construire une ligne éditoriale et des formats récurrents
- Organiser la production des contenus et le calendrier de publication
- Analyser les statistiques pour ajuster les formats et les rythmes
- Arbitrer entre portée organique collaborations et diffusion payante

03 Programme détaillé

M1 Stratégie et objectifs

- Décider ce que la présence sociale doit produire
- Formulation d'objectifs de notoriété d'engagement ou de génération de contacts
- Définition des audiences prioritaires et de leurs attentes
- Positionnement par plateforme et répartition des moyens
- Analyse de la présence des acteurs comparables du secteur
- Atelier : Chaque participant formule ses objectifs par plateforme et les indicateurs qui permettront de les vérifier.

M2 Ligne éditoriale et formats

- Donner une cohérence reconnaissable aux contenus
- Construction de piliers éditoriaux et de rubriques récurrentes
- Choix du ton et adaptation aux codes de chaque plateforme
- Formats vidéo courts carrousels et publications longues
- Réemploi d'un contenu sur plusieurs plateformes sans répétition brute
- Place des contenus produits par la communauté et par les collaborateurs
- Cas pratique : Le groupe décline un même message en trois formats adaptés à trois plateformes différentes.

M3 Production et organisation

- Tenir le rythme sans y passer ses journées
- Chaîne de production des contenus et rôles impliqués
- Préparation par lots et anticipation des temps forts
- Outils de planification et de programmation des publications
- Banque de visuels droits d'usage et cohérence graphique
- Processus de validation interne et gestion des urgences
- Atelier : Chacun construit son calendrier éditorial du trimestre autour des temps forts de son activité.

M4 Mesure et arbitrages

- Décider à partir des résultats observés
- Indicateurs disponibles par plateforme et signification réelle de chacun
- Suivi de la portée de l'engagement et du trafic généré
- Analyse des contenus les plus performants et hypothèses d'explication
- Arbitrage entre portée organique collaborations et diffusion payante
- Présentation des résultats à la direction et ajustement du plan
- Mise en situation : Un participant présente son bilan mensuel et justifie l'arrêt d'un format qui ne produit pas de résultats.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

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 remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 640 € HT**

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 notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

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

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