FORMATION CERTIFIANTE RS7200

Vendre ses produits grâce aux réseaux sociaux

La formation "Vendre ses produits grâce aux réseaux sociaux" s'adresse aux créateurs et commerçants qui veulent transformer leur présence en ligne en véritable levier de conversion. Cette certification enseigne les techniques de tunnel de vente, l'utilisation de Facebook Shop et Instagram Shopping, ainsi que les bonnes pratiques de posts vendeurs et de messages privés pour booster les ventes.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
19h seul avec un formateur + 30h en e-learning. 1 an d'accès à notre plateforme e-learning pour apprendre à votre rythme	**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
Créateurs d'entreprise ou chefs d'entreprise de TPE souhaitant gérer eux-mêmes leur présence sur les réseaux sociaux et promouvoir leurs activités.

PRÉREQUIS
Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur) Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut débit.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Examen de niveau

02 Objectifs pédagogiques

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

- Définir une stratégie de communication pour vendre ses produits grâce aux réseaux sociaux
- ,
- adaptée au métier de chef d'entreprise de TPE/PME et alignée avec ses objectifs commerciaux.
- Créer et concevoir une page de présentation de son entreprise sur les réseaux sociaux choisis
- Elaborer une stratégie éditoriale en tenant compte des spécificités propre au métier de chef d'entreprise de TPE : objectifs qualitatifs, quantitatifs et temporels
- Animer la page de son entreprise en publiant des posts (du contenu commercial, des informations sur les produits et sur l'entreprise, du contenu multimédia)
- Cultiver la e-réputation de son entreprise en mettant en place des actions publicitaires sur le ou les réseaux sociaux concernés

03 Programme détaillé

M1 Stratégie pour vendre ses produits grâce aux réseaux sociaux

- Analyse des ressources disponibles pour la TPE
- Identification de l'activité, du public cible et des objectifs commerciaux.
- Élaboration d'un plan d'action sur les réseaux sociaux adapté aux capacités de la TPE.

M2 Sélection des plateformes de réseaux sociaux

- Analyse du positionnement des différentes plateformes de réseaux sociaux.
- Évaluation de l'adéquation entre les plateformes et le public cible.
- Analyse des pratiques de la concurrence et identification des communautés actives.

M3 Création des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux

- Création des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux
- Intégration des éléments de nom et d'identité visuelle de l'entreprise.
- Techniques pour ancrer efficacement une entreprise sur les réseaux sociaux

M4 Stratégie éditoriale pour les réseaux sociaux

- Définition des objectifs qualitatifs, quantitatifs et temporels pour le contenu.
- Élaboration d'une ligne éditoriale adaptée à la TPE/PME
- Planification d'un calendrier d'actions pour une publication régulière.
- Adapter l'offre à un public en situation de handicap

M5 Animation de la page d'entreprise sur les réseaux sociaux

- Techniques de publication de contenu varié (commercial, informatif, multimédia)
- Adaptation du contenu pour l'accessibilité (sous-titrage, descriptions alternatives)
- Développement d'un ton de communication adapté à la communauté.

M6 Gestion de la e-réputation sur les réseaux sociaux

- Stratégies de publicité adaptées aux réseaux sociaux.
- Techniques de réponse aux avis et commentaires pour maintenir une image positive.
- Sélection et collaboration avec des e-influenceurs
- Analyse des données transmises par les réseaux pour optimiser les performances

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
• Conception et mise en place d'une stratégie pour vendre ses produits grâce aux réseaux sociaux avec remise d'un rapport et soutenance orale.

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 RS7200	**INTITULÉ DE LA CERTIFICATION** Communiquer sur les réseaux sociaux pour promouvoir sa TPE
CERTIFICATEUR CREACTIFS	**ENREGISTREMENT** Décision du 25/06/2025 — échéance le 25/06/2028
MODALITÉS DE CERTIFICATION Conception et mise en place d'une stratégie de communication et éditoriale d'une entreprise TPE via les réseaux sociaux avec remise d'un rapport et soutenance orale.	**BLOCS DE COMPÉTENCES** Certification enregistrée au Répertoire spécifique : elle n'est pas découpée en blocs de compétences.
ÉQUIVALENCES ET PASSERELLES Aucune correspondance — Certification antérieure : RS6083 Communiquer sur les réseaux sociaux pour promouvoir sa TPE	**SUITES DE PARCOURS** Non précisées par le certificateur sur la fiche France Compétences.

Compétences attestées

- Définir une stratégie sur les réseaux sociaux, adaptée aux ressources mobilisables par la TPE et en lien avec son activité, son public cible et ses objectifs commerciaux, afin d'élaborer un plan d'action réaliste à la mesure des capacités financières et temporelles données au projet
- Sélectionner la ou les plateforme(s) de réseaux sociaux cibles en comparant leurs positionnements sur le marché, en s'assurant de leur correspondance avec son public cible et en prenant en compte les pratiques de la concurrence afin d'identifier les bonnes communautés
- Créer et paramétrer une page de présentation de son entreprise TPE sur les réseaux sociaux choisis, tout en exploitant les interfaces et fonctionnalités de la plateforme et en intégrant les éléments de nom et d'identité visuelle pour l'ancrer dans le réseau social
- Élaborer une stratégie éditoriale en tenant compte des spécificités propres à la TPE afin d'établir un planning d'actions et ainsi organiser une régularité dans la ligne éditoriale
- Créer des contenus réseaux sociaux engageant, en conformité avec sa stratégie, en s'appuyant sur l'IA générative et sur des outils de design graphique, tout en les rendant accessibles aux personnes en situation de handicap
- Cultiver la e-réputation de son entreprise TPE en mettant en place des actions publicitaires sur le réseau social concerné, en répondant aux avis, commentaires et critiques publiés par la communauté dans la page de l'entreprise, en gérant les bad buzz et crises d'image, en sélectionnant des e-influenceurs et en suivant les données transmises par le réseau social concerné afin d'attirer davantage de publics visés et d'optimiser la performance de ses publications

Fiche officielle : https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7200/

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 Or	Adapté pour se former tout en flexibilité	**2 400 €**
OFFRE Platinium	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