

PLAN DU PROGRAMME DE FORMATION

Développement commercial par les réseaux sociaux — Certification RS7643

Durée Totale : 14 heures (7 modules de 2 heures), sur 2 journées

Mise à jour : Juillet 2026

💡 Présentation du parcours :

Ce programme complet accompagne pas-à-pas les entrepreneurs et créateurs d'activité pour faire des réseaux sociaux de vrais alliés commerciaux. Chaque étape privilégie des explications simples, l'utilisation de l'intelligence artificielle comme assistante pratique et des exercices concrets tirés du quotidien.

Vue d'ensemble de la formation (7 modules)

Module / durée	Plan détaillé de la leçon
Module 1 (C1)  Durée : 2 heures	Fixer des objectifs clairs (La méthode SMART) <i>Le guide pas-à-pas pour débuter sur les réseaux sociaux sans se décourager</i> 1. Le grand piège des réseaux sociaux 2. Objectif de communication ou Objectif commercial ? 3. Les 5 types de buts à suivre et leurs indicateurs (les KPI) 4. Trouver et comprendre son "Client Idéal" (Le Persona) 5. Rédiger un objectif grâce à la méthode S.M.A.R.T. 6. Quiz : Vérifiez vos connaissances 7. Exercice pratique : À vous de jouer !
Module 2 (C2)  Durée : 2 heures	Comparer et choisir ses réseaux sociaux <i>La méthode simple pour cibler les bonnes plateformes sans perdre son temps ni son énergie</i> 1. L'erreur de vouloir être partout 2. Les 4 critères pour faire le bon choix 3. Tour d'horizon des principaux réseaux sociaux en 2026 4. Tableau de synthèse de l'expert 5. Observer ses concurrents et faire de la veille 6. La méthode simple en 3 étapes pour choisir 7. Quiz : Valider vos choix 8. Cas pratique : Votre plan d'action d'apprentissage
Module 3 (C3)  Durée : 2 heures	Créer et embellir ses profils professionnels <i>Aménager sa vitrine numérique pour donner confiance et donner envie de vous contacter</i> 1. La règle des 3 secondes sur Internet 2. Pourquoi séparer le personnel du professionnel ? 3. Préparer son identité et sa charte graphique 4. Rédiger une biographie claire et efficace 5. Les réglages obligatoires par plateforme (Édition 2026) 6. Protéger et sécuriser vos comptes d'entreprise (2FA) 7. Quiz : Tester vos bons réflexes 8. Atelier pratique : À vous d'écrire !
Module 4 (C4)  Durée : 2 heures	Organiser ses publications de façon responsable <i>Créer un calendrier simple, utiliser les bons outils de planification et rendre ses contenus accessibles à tous</i> 1. Le secret de la réussite : La régularité 2. Créer un calendrier de publications (Calendrier Éditorial) 3. Les outils pour vous simplifier la vie 4. Rendre vos publications accessibles à TOUS (Inclusion) 5. Adopter une démarche numérique plus écologique 6. Quiz : Tester vos bons réflexes 7. Cas pratique : À vous de planifier !

Module / durée	Plan détaillé de la leçon
Module 5 (C5)  Durée : 2 heures	Créer des publications et utiliser l'IA facilement <i>Écrire des textes captivants, faire de jolis visuels et utiliser l'Intelligence Artificielle comme assistante</i> 1. Qu'est-ce qu'un contenu performant en 2026 ? 2. Adapter vos messages à l'état d'esprit de vos clients 3. La structure magique d'une bonne publication (Copywriting & AIDA) 4. Faire de jolis visuels et vidéos sur son téléphone 5. Utiliser l'Intelligence Artificielle (IA) comme assistante 6. Quiz : Tester vos connaissances 7. Atelier créatif : À vous de rédiger !
Module 6 (C6)  Durée : 2 heures	Créer des vidéos simples avec son smartphone <i>Écrire un scénario court, filmer proprement chez soi et réussir son montage sans complication</i> 1. Pourquoi la vidéo est-elle magique en 2026 ? 2. Les formats et durées recommandés (Faire simple) 3. Écrire un scénario simple pour ne pas s'emmêler les pinceaux 4. Guide pratique pour bien filmer chez soi (Son et Lumière) 5. Faire un montage dynamique et ajouter des sous-titres (Canva, CapCut) 6. Quiz : Tester vos bons réflexes de tournage 7. Cas pratique : À vous d'imaginer votre vidéo !
Module 7 (C7)  Durée : 2 heures	Suivre ses résultats et piloter ses réseaux sociaux <i>Comprendre ses chiffres (KPI), créer un tableau de suivi simple et s'améliorer chaque mois (méthode PDCA)</i> 1. Arrêter de travailler à l'aveugle 2. Qu'est-ce qu'un KPI et comment l'associer à son but ? 3. Comprendre les calculs et termes incontournables (ROI, CTR) 4. Où trouver vos statistiques et comment créer votre Tableau de Bord ? 5. Interpréter les chiffres et faire des tests (A/B Testing) 6. Progresser sans cesse grâce à la méthode PDCA 7. Quiz : Valider vos compétences de pilotage 8. Exercice pratique : À vous d'analyser les données !

Informations Générales & Modalités de la Certification

Public concerné

La certification s'adresse aux entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

Prérequis

- Le candidat devra présenter des connaissances en numérique.
- Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.
La vérification des prérequis se fera par un test de connaissances en numérique, positionnement du projet.
- Avoir un ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam, et du navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox pour passer la certification.

Au sujet de la certification obligatoire

La formation prépare à la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur.

L'épreuve comprend une quarantaine de questions ouvertes et fermées portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.

Méthodologie d'évaluation et validation des acquis

Afin de valider sereinement vos nouvelles compétences professionnelles, chaque fin de module comprend :

- **Un petit Quiz de révision** : Pour ancrer facilement les notions clés (SMART, KPI, 2FA, AIDA, PDCA) à la fin de chaque leçon.
- **Un Atelier d'application concret** : Un cas d'école pratique lié à votre secteur à remplir directement et à retourner à votre formateur pour relecture et conseils personnalisés.