

Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux

Cette formation permet de maîtriser les techniques de marketing de contenu et de communication sur les réseaux sociaux afin de développer une activité professionnelle. Le programme couvre les 10 compétences du référentiel RS6702 : de l'analyse de marché à la stratégie digitale, en passant par la création de contenus, la visibilité en ligne, l'acquisition de prospects, la conversion client et l'organisation de campagnes de marketing d'influence.

Durée: 40.00 heures

Profils des apprenants

- Entrepreneurs, indépendants, auto-entrepreneurs
- Personnes en reconversion avec un projet de lancement d'activité
- Professionnels souhaitant développer leur visibilité en ligne
- Avoir une connaissance de base d'Internet et des outils bureautiques
- Être à l'aise à l'écrit et à l'oral en français

Prérequis

- Avoir un projet de développement d'activité
- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur Internet
- Maîtriser le français écrit et oral

Accessibilité et délais d'accès

- 3 semaines
- Pour toutes personnes en situation de handicap, merci de nous contacter par téléphone ou par mail

Qualité et indicateurs de résultats

- Taux de réussite et nombre d'apprenants

Objectifs pédagogiques

- Analyser son marché et définir un positionnement professionnel clair
- Définir une image de marque cohérente et professionnelle
- Élaborer une stratégie de contenu éditorial efficace
- Créer des contenus pertinents et adaptés à ses cibles
- Développer la visibilité de son activité via les réseaux sociaux
- Utiliser les outils numériques pour acquérir, convertir et fidéliser ses clients
- Concevoir et gérer des campagnes d'influence ou de publicité digitale
- Présenter un projet complet de développement professionnel

Contenu de la formation

- Module 1 : Analyse de marché et positionnement
 - Comprendre son marché et ses acteurs clés
 - Utiliser des outils d'analyse (SWOT, Benchmark, Persona)
 - Identifier ses concurrents et analyser leurs stratégies
 - Définir son positionnement stratégique sur le marché
- Module 2 : Création de l'image de marque
 - Élaborer son identité visuelle (charte graphique, logo, couleurs)
 - Créer une ligne éditoriale en lien avec ses valeurs

So'Form Concept

1 bis rue République
60000 BEAUVAIS

Email : contact@soformconcept.fr

Tel : +33618592037

SO FORM
CONCEPT

- Construire une image de marque cohérente sur tous les supports
- Adapter son message à ses différentes cibles
- Module 3 : Stratégie de communication digitale
 - Concevoir une stratégie éditoriale multicanale
 - Planifier des contenus en fonction de son audience
 - Gérer sa e-réputation et répondre aux commentaires
 - Identifier les bons réseaux selon son activité
- Module 4 : Création de contenus numériques
 - Rédiger des posts percutants avec les bases du copywriting
 - Produire des visuels engageants avec Canva ou équivalent
 - Monter des vidéos simples pour TikTok, Reels, YouTube Shorts
 - Appliquer les bonnes pratiques de droits d'auteur et d'éthique
- Module 5 : Optimisation de la visibilité
 - Comprendre les algorithmes des réseaux sociaux
 - Savoir utiliser les hashtags, le SEO de base et les appels à l'action
 - Lire et interpréter les statistiques d'engagement
 - Adapter ses publications selon les résultats obtenus
- Module 6 : Croissance de communauté
 - Créer une communauté engagée autour de ses valeurs
 - Mettre en place des outils d'automatisation sans nuire à la qualité
 - Utiliser des IA pour créer ou planifier du contenu
 - Fidéliser sa communauté avec des contenus exclusifs
- Module 7 : Acquisition de prospects
 - Définir une cible claire et ses points de douleur
 - Créer un lead magnet : checklist, ebook, mini-formation
 - Collecter des emails dans le respect du RGPD
 - Mettre en place un tunnel d'acquisition simple et efficace
- Module 8 : Conversion des prospects en clients
 - Comprendre les bases du tunnel de conversion
 - Rédiger des pages de vente qui convertissent
 - Utiliser les principes de persuasion dans ses contenus
 - Suivre et améliorer son taux de transformation
- Module 9 : Publicité et marketing d'influence
 - Créer des publicités sur Facebook, Instagram, TikTok
 - Gérer un budget pub selon ses objectifs
 - Identifier et contacter des influenceurs pertinents
 - Suivre une collaboration avec un partenaire externe
- Module 10 : Soutenance finale
 - Construire un projet de communication digital complet
 - Présenter son projet oralement devant un jury
 - Savoir argumenter ses choix stratégiques
 - Valider les 10 compétences du référentiel RS6702

Organisation de la formation

Équipe pédagogique

- Formateurs diplômés et expérimentés

So'Form Concept

1 bis rue République

60000 BEAUVAIS

Email : contact@soformconcept.fr

Tel : +33618592037

SO FORM
CONCEPT

Ressources pédagogiques :

- Supports de formation numériques : diaporamas, fiches synthétiques, grilles d'analyse, référentiels de compétences.
- Plateformes collaboratives (Google Drive, Padlet, etc.) pour le partage des contenus et des exercices.
- Tutoriels vidéos sur les outils numériques (Canva, CapCut, Meta Business Suite, etc.).
- Études de cas réels pour illustrer la mise en place de stratégies digitales.
- Quiz et auto-évaluations pour favoriser l'appropriation des notions.
- Accès à une veille sectorielle sur le marketing digital, l'algorithme des réseaux sociaux, et les tendances de contenu.

Ressources techniques :

- Salle équipée (pour les sessions en présentiel) : vidéoprojecteur, tableau blanc, accès Wi-Fi, prises électriques.
- Ordinateur ou tablette personnel(le) du stagiaire requis(e) (en présentiel ou à distance).
- Connexion Internet stable (obligatoire pour les formations à distance ou en blended learning).
- Accès aux logiciels et outils numériques gratuits ou freemium utilisés durant la formation :
- Canva (design visuel)
- CapCut (montage vidéo)
- Meta Business Suite (gestion de pages Facebook/Instagram)
- Google Analytics (statistiques)
- MailerLite ou Sendinblue (e-mail marketing)
- Plateforme de visioconférence (Zoom, Google Meet ou équivalent) pour les sessions distancielles.

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

- Feuilles d'émargement (ou émargement numérique)
- Attestation de fin de formation
- Évaluations formatives intermédiaires (quiz, exercices pratiques)
- Évaluation finale (projet professionnel + soutenance)