

# Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

## Objectifs de la formation

- Définir des objectifs commerciaux réalistes et analyser les cibles
- Comparer et choisir les réseaux sociaux adaptés
- Créer des comptes entreprise et une identité visuelle cohérente
- Définir un rythme de publication et des outils de suivi
- Elaborer des contenus rédactionnels et visuels percutants
- Concevoir des vidéos promotionnelles adaptées
- Utiliser les indicateurs et gérer les interactions pour optimiser la stratégie

Cette formation est disponible en mode :



Collectif



\* Individuel



Présentiel



Distanciel



### Public

Dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs



### Pré-requis

- Avoir des connaissances en numérique
- Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances
- Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises



### Durée de la formation

**4 jours / 28 heures**



### Lieux de la formation

**Narbonne  
Cabestany  
Nîmes  
Alès**



### Délais et modalités d'accès

Prévoyez un minimum de 1 mois pour accéder à la formation. Sous réserve du nombre d'inscrits, d'acceptation et de la prise en charge du financement



### Intervenants

Nous nous appuyons sur une équipe de formateurs spécialisés



### Accès personnes à mobilité réduite

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap est prévue pour cette formation. Le premier contact avec BGE permettra de recueillir les besoins d'adaptation

## Programme

### Stratégie et Préparation

#### Cadrage stratégique

- Identifier les objectifs commerciaux (acquisition, notoriété, fidélisation)
- Analyser les caractéristiques de la cible (âge, localisation, centres d'intérêt)
- Evaluer les ressources mobilisables (temps, budget, compétences)

#### Choix des plateformes

- Panorama des réseaux sociaux (Facebook, LinkedIn, Instagram, TikTok...)
- Comparaison des typologies d'utilisateurs et formats de contenu
- Analyse concurrentielle : identifier les plateformes utilisées par les concurrents

### Mise en place Opérationnelle

#### Déploiement des comptes

- Processus de création de comptes entreprise (Facebook, LinkedIn, Instagram)
- Charte graphique : Logo, couleurs, visuels adaptés
- Renseigner les informations clés (présentation, coordonnées, liens)

#### Planification et suivi

- Définir une fréquence de publication adaptée à la cible
- Outils de planification (calendrier éditorial, outils comme Trello ou Meta Business Suite)
- Mise en place d'indicateurs de suivi (KPI : vues, likes, partages)

### Production de Contenu

#### Création de contenu

- Règles de rédaction pour les réseaux sociaux (accroche, ton, call-to-action)
- Création de visuels : Outils (Canva, Adobe Express) et bonnes pratiques
- Cohérence entre message et visuel

#### Création vidéo

- Formats vidéo adaptés à chaque plateforme (Réels, Stories, vidéos longues)
- Scénarisation : Message clair et mémorable
- Outils de montage (Capcut, Inshot)

### Suivi et Optimisation

#### Pilotage et engagement

- Analyser les indicateurs (taux d'engagement, croissance abonnés)
- Répondre aux commentaires et messages (ton, réactivité)
- Ajuster la stratégie en fonction des résultats
- Etude de cas : Optimisation d'une campagne existante

## Modalités d'évaluation et de suivi de l'assiduité

- Un rapport + entretien dans le cadre d'un jury de certification

## Méthodes pédagogiques

- Support de présentation
- Cas pratiques et exercices
- Mise en pratique
- Alternance théorie/pratique



## Financement

**1250 € TTC\*\***

\*Les formations individuelles sont modulables en prix, durée et contenu.

\*\*Plusieurs possibilités de financement par l'Etat, OPCO, AIF, Agefiph, Facturation directe...

**Rapprochez-vous d'un conseiller pour connaître les modalités de prise en charge ou obtenir un devis.**



Certificateur : BGE Réseau - 16-12-2022 / 16-12-2025

**Certification RS6372**



**Nouvelle formation**

**Taux de réussite**



**Satisfaction : .../ 4**

Pour toute information complémentaire, contactez-nous !



08 06 11 03 22



contactebge-lc.fr

