



Présentation de la formation Créa fabula « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Développer sa visibilité et trouver de nouveaux clients grâce aux réseaux sociaux nécessite une stratégie structurée et des compétences spécifiques.

Cette formation vous permet d'acquérir une méthodologie claire pour utiliser les réseaux sociaux comme levier de développement de votre activité. Vous apprendrez à définir vos objectifs commerciaux, identifier les plateformes adaptées à votre cible, optimiser vos profils professionnels et construire une stratégie de contenus cohérente.

Grâce à des exercices pratiques et des mises en situation, vous saurez créer des publications engageantes, utiliser la vidéo pour valoriser votre expertise et analyser les performances de vos actions afin d'améliorer votre stratégie de communication.

À l'issue de la formation, vous disposerez d'un plan d'action concret pour développer votre activité grâce aux réseaux sociaux et renforcer votre présence professionnelle en ligne.

Objectifs pédagogiques

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

- 1. Définir les objectifs commerciaux de sa présence sur les réseaux sociaux en identifiant sa cible et les indicateurs de performance associés.**
- 2. Comparer, identifier et sélectionner les réseaux sociaux pertinents au regard de son activité, de son positionnement et de son public cible.**
- 3. Créer ou optimiser un profil professionnel sur les réseaux sociaux afin de renforcer la visibilité et la crédibilité de son activité.**
- 4. Construire une stratégie éditoriale adaptée à ses objectifs commerciaux et à son positionnement.**
- 5. Rédiger des contenus engageants en respectant les codes et les formats propres aux réseaux sociaux.**
- 6. Concevoir des contenus vidéo promotionnels afin de valoriser son offre et développer sa visibilité.**
- 7. Analyser les indicateurs de performance des publications afin d'ajuster et d'améliorer sa stratégie de communication sur les réseaux sociaux.**

Document modifié le 31 03 2026



Présentation de la formation Créa fabula « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Pour qui ?

La formation s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

Le stagiaire

Prérequis :

1. Le candidat devra présenter ses connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance **un test sera réalisé lors de son inscription**. Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances.
2. Le candidat devra avoir **un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux** afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Un entretien préalable à l'inscription sera nécessaire pour présenter la formation et les prérequis.

Délai de réponse : Pour toute demande de formation une réponse sera apportée au maximum dans les 48h00 par courriel.

Tarif 1500€ HT (exonéré de TVA article 261-4-4 du CGI) pour 21h00 de formation

Les dates de cession sont mises en place à la demande du stagiaire. Le démarrage d'une cession peut se réaliser dans un délai d'une semaine et sous 14 jours après acceptation pour un financement CPF (compte personnel de formation).

Un planning de rendez-vous sera établi avec le stagiaire.



Le stagiaire en situation de handicap bénéficiera d'un accompagnement adapté. Il pourra dès sa prise de contact avec l'organisme spécifier sa situation afin que la référente handicap puisse adapter l'entretien d'accueil. Tél 07 86 01 73 45 ou contactcreafabula@gmail.com

La formation est accessible en présentiel ou à distance suivant les conditions sanitaires et les réglementations en vigueur.

La formation peut se dérouler à distance **au choix stagiaire** qui devra s'assurer de disposer des équipements informatiques et de la connexion internet nécessaires au bon déroulé de la formation. Elle peut également se dérouler en collectif en présentiel.

Modalités pédagogiques

Document modifié le 31 03 2026



Présentation de la formation Créa fabula « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Formation collective

Chaque formation s'organise qu'elle soit en **présentiel et/ou en distanciel synchrone** autour d'une alternance de séquences théoriques et pratiques ainsi que de différents apports didactiques :

- Exercices d'application par étude de cas réel (définition des objectifs commerciaux, définition du client cible, réalisation de recherches sur les différents réseaux sociaux, création d'un profil professionnel, réalisation d'un calendrier de publication, utilisation de l'agenda Meta, création de contenus rédactionnels et visuels, réalisation de vidéos promotionnelles, plan stratégique de développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux)
- Mises en situation professionnelle (présentation projet)
- Retours d'expériences de situations rencontrées

Chaque stagiaire bénéficiera d'un ensemble de documents lui permettant de mettre en œuvre ses connaissances acquises au cours de la formation.

Il est nécessaire de disposer d'un ordinateur pour réaliser cette formation. En présentiel, la connexion wifi sera à disposition des stagiaires.

ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE dans le cadre d'un enseignement à distance synchrone.

Il est nécessaire de disposer d'un ordinateur avec connexion internet pour réaliser cette formation. La formation en distanciel synchrone se déroulera sur la plateforme Google Meet.

Assistance Technique

Support Technique en direct :

Ligne téléphonique gratuite : 0786017345 pour répondre aux questions techniques du lundi au vendredi, de 8h00 à 18h00.

Démarrage de la formation en **synchrone distanciel** avec le formateur : présentation de la plateforme, du livrable, du formateur, Q/R Documentation.

Ressources techniques : Guide de connexion pour aider les apprenants à se connecter fourni par mail avant le démarrage de la formation à distance.

Une assistance technique est assurée via l'adresse email suivante : contactcreafabula@gmail.com pour les questions administratives et pour les problèmes liés à l'utilisation de la plateforme DIGIFORMA, aux outils pédagogiques, et à la connectivité.

DIGIFORMA: Espace numérique où les apprenants peuvent disposer des ressources documentaires, chaque stagiaire reçoit un lien vers son espace numérique lors de sa convocation.

Assistance Pédagogique Encadrement et Suivi:

Attribution d'un formateur dédié qui suit l'évolution de chaque apprenant, répond aux questions pédagogiques et fournit des feedbacks réguliers.

Document modifié le 31 03 2026

SAS CREA FABULA Accompagnement à la création et reprise d'entreprise

8 Rue Marie Curie Gratin 88100 SAINT DIE DES VOSGES

tél 07 86 01 73 45 contactcreafabula@gmail.com

SIRET 893 682 278 00013 Numéro de déclaration d'activité 44880147988 code NAF 7022Z

www.creafabula.fr



Présentation de la formation Créa fabula « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Séances individuelles : sessions régulières en visioconférence avec un formateur suivant les jalons pédagogiques.

Ressources : Espace collaboratif DIGIFORMA

Outil de visio-conférence : Google Meet

Mise à disposition de documents supports au cours de la formation: exposés théoriques & études de cas concrets

Évaluations régulières pour mesurer la compréhension et les progrès avec le formateur dédié.
Retour détaillé sur les travaux et les évaluations, avec des conseils pour s'améliorer.

Critères d'évaluation

De l'organisme et du formateur

A l'issue de la formation, le stagiaire devra évaluer le formateur sur la qualité de son intervention, la qualité du contenu et de sa méthode d'apprentissage.

Il devra également évaluer en présentiel, les locaux, le matériel et les supports.

A l'issue de la formation, le stagiaire réalisera également une évaluation globale à froid de la formation et des connaissances acquises.

Du stagiaire

Type d'évaluation : Evaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.

Réalizations demandées au candidat : Le candidat réalise un test automatisé portant sur les 9 grands enjeux du numérique (travail collaboratif, communication, contenus, data, e-commerce, expérience utilisateur, mobiles, technologie, webmarketing)

Conditions de réalisation : En présentiel sous la surveillance d'un personnel habilité d'un partenaire d'Alternative Digitale En distanciel sous la surveillance vidéo d'Alternative Digitale

Conditions de validation : 50% de bonnes réponses à l'évaluation.

Certification RS6372 – Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Date enregistrement 19 07 2026 ALTERNATIVE DIGITALE

Lien certification <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/>

Contact Intervenante

Christine URBES 07 86 01 73 45

contactcreafabula@gmail.com

Programme de formation

Introduction

Document modifié le 31 03 2026

SAS CREA FABULA Accompagnement à la création et reprise d'entreprise

8 Rue Marie Curie Gratin 88100 SAINT DIE DES VOSGES

tél 07 86 01 73 45 contactcreafabula@gmail.com

SIRET 893 682 278 00013 Numéro de déclaration d'activité 44880147988 code NAF 7022Z

www.creafabula.fr



Présentation de la formation Créa fabula

« Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Présentation des documents à disposition du stagiaire

Présentation des objectifs et exercices à réaliser

1 – Définir ses objectifs commerciaux (3h)

- Identifier les objectifs commerciaux de la présence sur les réseaux sociaux
- Analyser son positionnement et sa cible
- Définir des objectifs marketing et commerciaux
- Comprendre le parcours client digital.

2 – Comparer les différents réseaux sociaux existants accessibles par ordinateur et mobile (3h)

- Panorama des réseaux sociaux professionnels
- LinkedIn
- Instagram
- Facebook
- TikTok
- YouTube.
- Identifier les réseaux sociaux adaptés à son activité :
- Analyse des audiences
- Usages professionnels des plateformes
- Choix stratégique des canaux de communication.

3 – Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés (3h)

- Créer et structurer un profil professionnel.
- Optimisation de la bio
- Choix des visuels
- Cohérence de l'image de marque
- Paramétrages essentiels des comptes professionnels.

4– Définir un rythme de publication sur les réseaux choisis (3h)

- Identifier les ressources mobilisables par l'entreprise
- Définir un calendrier éditorial
- Fréquence de publication
- Cohérence avec le public cible

5 – Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et les réseaux sociaux (3h)

- Produire des publications efficaces.
- Techniques de storytelling
- Techniques de copywriting
- Structure d'un post efficace
- Rédaction de call-to-action
- Adaptation du ton selon la plateforme.

6 – Concevoir des vidéos promotionnelles (3h)

- Utiliser la vidéo pour promouvoir son activité.
- Formats vidéo adaptés aux réseaux sociaux

Document modifié le 31 03 2026

SAS CREA FABULA Accompagnement à la création et reprise d'entreprise

8 Rue Marie Curie Gratin 88100 SAINT DIE DES VOSGES

tél 07 86 01 73 45 contactcreafabula@gmail.com

SIRET 893 682 278 00013 Numéro de déclaration d'activité 44880147988 code NAF 7022Z

www.creafabula.fr



Présentation de la formation Créa fabula « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

- Préparation d'un message vidéo
- Techniques simples de tournage
- Outils de montage accessibles
- Diffusion et optimisation des vidéos.

7 – Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place (3h)

- Mesurer l'efficacité de sa présence sur les réseaux sociaux.
- Lecture des statistiques
- Analyse des indicateurs de performance
- Identification des contenus performants
- Ajustement de la stratégie de communication.

Document modifié le 31 03 2026



Présentation de la formation Créa fabula « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux »

Durée

La formation se déroule par modules de 3h00 avec une durée adaptée aux besoins du stagiaire.

Exemple :

Modules	Temps présentiel
	Ou à distance
1	3h00
2	3h00
3	3h00
4	3h00
5	3h00
6	3h00
7	3h00
	21h00

Document modifié le 31 03 2026