Parcours de formation :

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ AVEC LE COMMUNITY MANAGEMENT.

CERTIFICATION ENREGISTRÉE AUPRÈS DE FRANCE COMPÉTENCES SOUS LE NUMÉRO : RS6452

« Une formation structurée autour des compétences professionnelles du référentiel RS 6452, dédiée au community management et aux réseaux sociaux. »

Durée : 25 heures
Format : 100 % en ligne
Accès : 24h/24 – plateforme e-learning
Accompagnement : individuel + coaching personnalisé
Certification visée : RS 6452
Public : indépendants, porteurs de projet, personnes en reconversion, community managers

Futuractif

ACCOMPAGNER LES FUTURS ENTREPRENEURS À RÉALISER LEURS RÊVES

« Futur'Actif vise à offrir à chacun l'accès aux ressources adéquates au moment opportun, pour favoriser leur développement et les accompagner dans leurs transitions, qu'elles soient professionnelles ou personnelles. »

Vous êtes plus de **60% à rêver de créer votre entreprise**, mais seulement 10% osent sauter le pas. La peur de l'inconnu est un obstacle naturel à l'entrepreneuriat.

Chez Futur'Actif, nous comprenons ces craintes. C'est pour cela que nous guidons des passionnés dans leur aventure entrepreneuriale.

- Quels résultats obtiennent-ils ?
- Les compétences acquises en formation sont-elles précieuses au quotidien ?
- Ont-ils réussi à bâtir la vie qu'ils désirent ?

Ces questions sont au cœur de notre mission. Nous nous engageons à fournir des réponses concrètes pour garantir que nos formations sont efficaces et réellement utiles.

Rejoignez-nous pour transformer vos rêves en réalité, et ne laissez plus la peur vous retenir. Ensemble, nous bâtirons un avenir où vous vivrez de votre passion.

Futur'Actif, c'est bien plus qu'une formation.

C'est une expérience complète, avec un véritable accompagnement humain :

- Des **cours en direct chaque semaine** avec Nathalie Garet, professeure de BTS en Tourisme, Immobilier et Marketing
- Des **accompagnements individuels illimité** pendant 90 jours, avec un expert à vos côtés
- Des **AfterWorks tous les mardis soirs**, pour échanger librement et poser toutes vos questions
- Des **replays accessibles à vie**, sur notre plateforme et via notre podcast Cap Business
- Une **communauté active**, via notre forum privé et notre groupe WhatsApp
- Et surtout : **aucun logiciel à acheter**, aucun abonnement caché — nous vous fournissons tout, avec des outils simples, efficaces et gratuits.
- Des formateurs certifiés

PROGRAMME DE FORMATION - RS6452

Développer son activité avec le community management et les réseaux sociaux

Durée totale : *25 heures*
Formation préparant à la certification RS6452

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Mettre en œuvre une stratégie de communication digitale efficace pour développer, promouvoir et professionnaliser son activité grâce aux réseaux sociaux et au marketing digital, en animant une communauté en ligne qualifiée et en transformant ses abonnés en clients.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- **E-learning :** 15h de formation accessible 24h/24
- **Coaching personnalisé :** 10h (visioconférence, ateliers, jury)
- **Accès 100 % à distance**
- **Début possible à tout moment**
- **Coach pédagogique dédié**
- **Accès illimité aux supports et mises à jour**

PRÉREQUIS :

- Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur Internet
- Disposer d'un projet d'activité ou d'une offre à valoriser
- Maîtrise du français écrit et oral

Lancez-vous dès aujourd'hui et tracez le chemin de votre réussite.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, l'apprenant est capable de :

- Définir son projet et son positionnement digital
- Analyser sa cible et ses besoins
- Élaborer une stratégie de communication digitale cohérente
- Créer une identité de marque forte et reconnaissable
- Construire une présence en ligne professionnelle
- Produire du contenu engageant et différenciant multi-formats
- Planifier et automatiser ses publications
- Améliorer sa visibilité grâce au référencement naturel (SEO)
- Développer et animer une communauté engagée
- Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition et de conversion

Le contenu de la formation a été conçu en cohérence directe avec les compétences du référentiel RS6452.

PROGRAMME DE FORMATION

Cette formation est composée de 20 modules pratiques et progressifs :

Module 1 : Définir son projet et son positionnement digital

Objectifs :

- Identifier ses objectifs, sa mission et les valeurs de son activité.
- Construire un positionnement clair et différenciant sur le digital.

Contenu :

- Clarifier sa mission et ses objectifs professionnels.
- Définir son positionnement et sa proposition de valeur unique.
- Identifier les leviers digitaux adaptés à son activité.

➨ **Quiz n°1**

Module 2 : Analyser sa cible et ses besoins

Objectifs :

- Créer son persona et comprendre les attentes de son audience.
- Adapter sa communication à sa cible idéale.

Contenu :

- Construire un persona détaillé (profil type de client idéal).
- Analyser les besoins, freins et motivations de sa cible.
- Adapter son message et son ton en fonction de son audience.

➨ **Quiz n°2**

Module 3 : Élaborer une stratégie de communication digitale

Objectifs :

- Déterminer les bons canaux, messages et formats selon son marché.

Contenu :

- Choisir les plateformes adaptées à son activité.
- Définir sa ligne éditoriale et ses piliers de contenu.
- Structurer un plan de communication cohérent.

➨ Quiz n°3

Module 4 : Créer une identité de marque forte

Objectifs :

- Choisir ses couleurs, son ton, son logo et sa charte graphique.

Contenu :

- Définir son identité visuelle (couleurs, typographies, logo).
- Créer une charte graphique adaptée.
- Harmoniser son image sur tous ses supports.

➨ Quiz n°4

Module 5 : Construire une présence en ligne professionnelle

Objectifs :

- Créer ou optimiser ses profils sociaux et ses fiches entreprises.

Contenu :

- Optimiser ses profils sur les réseaux sociaux.
- Créer ou améliorer ses fiches entreprise (Google, etc.).
- Structurer un site web vitrine ou portfolio efficace.

➨ Quiz n°5

Module 6 : Produire du contenu engageant et différenciant

Objectifs :

- Rédiger des publications, créer des visuels, vidéos et stories à fort impact.

Contenu :

- Acquérir les fondamentaux créatifs : photo, vidéo, rédaction et design.
- Réaliser des visuels et vidéos avec Canva et CapCut.
- Appliquer les règles d'accessibilité (sous-titres, ALT, contrastes).

➨ Quiz n°6

Module 7 : Planifier et automatiser ses publications

Objectifs :

- Mettre en place un calendrier éditorial et des outils de planification.

Contenu :

- Construire un calendrier éditorial structuré.
- Utiliser les outils de planification (Meta Business Suite, etc.).
- Automatiser la publication de contenus récurrents.

➨ Quiz n°7

Module 8 : Améliorer sa visibilité grâce au SEO

Objectifs :

- Comprendre les bases du SEO et optimiser ses textes et visuels.

Contenu :

- Les fondamentaux du référencement naturel.
- Optimiser ses publications et profils pour le SEO.
- Utiliser les hashtags et mots-clés stratégiquement.

➨ Quiz n°8

Module 9 : Développer et animer une communauté engagée

Objectifs :

- Favoriser les interactions, fidéliser et transformer ses abonnés en clients.

Contenu :

- Techniques d'animation de communauté.
- Favoriser l'engagement et les interactions.
- Fidéliser son audience et créer un sentiment d'appartenance.

➨ Quiz n°9

Module 10 : Créer une page de vente performante

Objectifs :

- Rédiger des textes de conversion et intégrer des appels à l'action efficaces.

Contenu :

- Les principes du copywriting et de la persuasion.
- Structurer une page de vente ou de réservation.
- Intégrer des CTA efficaces pour maximiser les conversions.

➨ Quiz n°10

Module 11 : Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition de leads

Objectifs :

- Créer des offres gratuites, formulaires ou aimants à clients.

Contenu :

- Concevoir des lead magnets attractifs.
- Créer des formulaires de capture efficaces.
- Mettre en place des séquences d'acquisition automatisées.

➨ Quiz n°11

Module 12 : Utiliser l'intelligence artificielle au service du contenu

Objectifs :

- Gagner du temps avec ChatGPT, Canva, Notion et d'autres outils d'IA.

Contenu :

- Panorama des outils d'IA pour le community management.
- Utiliser ChatGPT pour rédiger, planifier et optimiser.
- Automatiser la création visuelle avec l'IA générative.

➨ Quiz n°12

Module 13 : S'initier à la publicité en ligne

Objectifs :

- Apprendre à sponsoriser ses publications sur Facebook, Instagram ou LinkedIn.

Contenu :

- Les fondamentaux de la publicité en ligne.
- Paramétrer une campagne publicitaire sur Meta Ads.
- Suivre et analyser les retombées de ses campagnes.

➨ Quiz n°13

Module 14 : Analyser et suivre les performances de ses actions

Objectifs :

- Lire les statistiques, interpréter les données et ajuster sa stratégie.

Contenu :

- Les indicateurs clés de performance (KPI) à suivre.
- Lire et interpréter les statistiques des réseaux sociaux.
- Ajuster sa stratégie en fonction des résultats.

➨ Quiz n°14

Module 15 : Réaliser une mini-étude de marché

Objectifs :

- Identifier les tendances, les opportunités et les attentes du public.

Contenu :

- Techniques de veille et d'analyse de marché en ligne.
- Identifier les tendances et opportunités de son secteur.
- Exploiter les données des réseaux pour valider son offre.

➨ Quiz n°15

Module 16 : Observer et se différencier de ses concurrents

Objectifs :

- Apprendre à se positionner et à se démarquer durablement.

Contenu :

- Réaliser un benchmark concurrentiel.
- Identifier ses forces et axes de différenciation.
- Construire un positionnement unique et durable.

➨ Quiz n°16

Module 17 : Construire un tunnel de vente adapté

Objectifs :

- Comprendre l'architecture d'un tunnel de vente complet.

Contenu :

- Les étapes du tunnel de vente.
- Structurer son propre parcours client.
- Optimiser chaque étape pour maximiser les conversions.

➨ Quiz n°17

Module 18 : Organiser sa prospection digitale

Objectifs :

- Utiliser les outils d'automatisation et les CRM.

Contenu :

- Les outils de prospection digitale (CRM, automatisation).
- Mettre en place un processus de prospection structuré.
- Automatiser le suivi et la relance des prospects.

➨ Quiz n°18

Module 19 : Structurer sa stratégie globale de communication

Objectifs :

- Savoir prioriser ses actions et planifier à long terme.

Contenu :

- Synthétiser les apprentissages en un plan d'action.
- Prioriser ses actions selon ses ressources et objectifs.
- Planifier sa communication sur 3, 6 et 12 mois.

➨ Quiz n°19

Module 20 : Préparer sa présentation devant le jury

Objectifs :

- Structurer sa soutenance et valoriser ses résultats.

Contenu :

- Structurer sa présentation avec un modèle fourni.
- Argumenter ses choix stratégiques.
- S'entraîner à la prise de parole et aux questions du jury.

➨ Quiz n°20

ACCOMPAGNEMENT EN VISIOCONFÉRENCE

Sessions de coaching personnalisé (10h)

Chaque apprenant bénéficie de 10 heures de coaching personnalisé en visioconférence, animées par un formateur diplômé. Ces sessions complètent le parcours d'apprentissage et permettent de mettre en pratique les compétences attendues dans la certification visée.

SESSION VISIO 1 :

Comprendre son marché et définir son positionnement (2h)

Objectifs : analyser son marché, identifier son audience, définir un positionnement cohérent et différenciant.

Compétences travaillées : C1, C2, C3

SESSION VISIO 2 :

Construire sa stratégie éditoriale et son identité de marque (2h)

Objectifs : structurer une ligne éditoriale, organiser un calendrier de contenus, créer une identité de marque claire et cohérente.

Compétences travaillées : C3, C4, C5

SESSION VISIO 3 :

Créer des contenus performants & utiliser les outils numériques (2h)

Objectifs : produire des contenus adaptés (vidéo, photo, rédaction), comprendre les algorithmes, utiliser les outils numériques et l'IA si nécessaire.

Compétences travaillées : C5, C6, C7

SESSION VISIO 4 :

Développer sa visibilité & optimiser ses performances (2h)

Objectifs : développer sa communauté, suivre les statistiques, améliorer ses performances, comprendre les mécanismes de conversion et les bases du marketing d'influence.

Compétences travaillées : C8, C9, C10

ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE

- **Messagerie pédagogique intégrée**
  Échange direct avec l'équipe pédagogique via la messagerie de la plateforme.
- **Forum interne**
  Espace d'échange entre apprenants pour poser des questions et partager.
- **Groupe privé**
  Accès illimité à un groupe privé (Telegram) pour l'entraide entre apprenants.
- **Assistance par e-mail**
  Réponse garantie sous 48h ouvrées pour toute question.
- **Assistance téléphonique**
  Un numéro dédié pour les demandes urgentes.
- **Entretiens individuels**
  Possibilité de réserver des entretiens individuels (30 min) en visio ou téléphone.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluations en cours de formation

Quiz interactifs à la fin de chaque module pour valider la compréhension des notions clés.

Chaque module se termine par un quiz pour vous aider à ancrer vos apprentissages et valider votre progression en douceur. Rien de stressant : c'est un outil pour vous, pas une évaluation formelle. Et si quelque chose n'est pas clair, les accompagnements sont là pour poser vos questions, débloquer vos freins et aller plus loin.

Évaluation finale pour la certification*

- Cas pratique réel : préparation et réalisation d'un projet professionnel, sur la base d'un cas réel choisi par le candidat, en lien avec son projet professionnel.
- Le candidat réalise un oral avec le jury (en visio ou en présentiel) et présente le cas pratique réalisé.
- Le jury évalue ensuite le candidat durant un temps d'échanges et de questions/réponses.

Délivrance de la certification RS6452

- Certification reconnue par France Compétences attestant de la maîtrise des compétences en community management et réseaux sociaux.
- Un certificat officiel est remis à l'issue de la formation après validation de l'évaluation finale.

**L'ensemble des compétences du référentiel doivent être validées.*

Public visé

Porteurs de projets souhaitant exercer comme Community Manager indépendant ou intégré. Professionnels du marketing, freelances et entrepreneurs. Salariés en reconversion digitale.

Pré-requis

Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle.
Maîtriser les bases en français (savoir parler et écrire en français, cf. socle de connaissances).
Maîtriser les bases de la navigation sur internet.

Une formation qui s'adapte à vous

Un entretien de positionnement individuel est réalisé avant toute entrée en formation. Il permet d'identifier les objectifs, le niveau, les besoins spécifiques et les contraintes de chaque apprenant.

Notre formation s'adapte à votre niveau, à vos objectifs et à votre emploi du temps. Le contenu est accessible 24h/24 en e-learning, pour avancer à votre rythme.

À chaque étape, vous bénéficiez d'un accompagnement.

Accessibilité de la formation

La formation est adaptée et accessible aux personnes à mobilité réduite, car elle se déroule en totalité en distanciel.

Pour les personnes présentant un handicap auditif, les supports en version .pdf sont disponibles dans la plateforme d'apprentissage, un récapitulatif sous forme de résumé et / ou une présentation est à disposition de l'apprenant.

Pour les personnes présentant un handicap visuel, les versions vidéos des modules sont disponibles dans la plateforme d'apprentissage.

Pour tout autre type de handicap, merci de nous contacter au préalable pour connaître les possibilités d'intégration à cette formation.

Vous pouvez contacter notre référent handicap,
Michaël Libbrecht à michael@futuractif.fr

En savoir plus sur la certification RS6452

Cette formation prépare à la certification Développer son activité avec le community management, enregistrée au répertoire spécifique sous le numéro RS6452.

Objectif de la certification

À l'ère de la digitalisation et des réseaux sociaux, les entreprises ont cerné l'avantage de maîtriser les outils de communication digitale en étant présent sur Internet et les réseaux sociaux afin de faire face aux évolutions de leur marché et d'accroître leur développement économique.

La certification RS6452 vise à permettre à chaque participant de développer, promouvoir et professionnaliser son activité grâce aux réseaux sociaux et au marketing digital, avec une spécialisation en community management.

Savoir utiliser les réseaux sociaux à bon escient pour développer son activité ne s'improvise pas. Il est nécessaire d'avoir de réelles compétences professionnelles à la fois techniques et stratégiques pour garantir le sérieux et la fiabilité du projet professionnel.

Modalités d'évaluation :

Cas pratique réel : préparation et réalisation d'un projet professionnel, sur la base d'un cas réel choisi par le candidat, en lien avec son projet professionnel. Le candidat réalise un oral avec le jury (en visio ou en présentiel) et présente le cas pratique réalisé. Le jury évalue ensuite le candidat durant un temps d'échanges et de questions/réponses.

Les compétences attestées par la certification

- Définir son projet et son positionnement digital en identifiant ses objectifs, sa mission et les valeurs de son activité, afin de construire un positionnement clair et différenciant sur le digital.
- Analyser sa cible et ses besoins en créant son persona et en comprenant les attentes de son audience, afin d'adapter sa communication à son marché.
- Élaborer une stratégie de communication digitale cohérente en déterminant les bons canaux, messages et formats selon son marché, afin d'animer et fidéliser une communauté qualifiée.
- Créer une identité de marque forte et reconnaissable en choisissant ses couleurs, son ton, son logo et sa charte graphique, afin de permettre un rayonnement uniforme et professionnel.
- Construire une présence en ligne professionnelle en créant ou optimisant ses profils sociaux et ses fiches entreprises, afin de renforcer sa crédibilité.
- Produire du contenu engageant et différenciant en maîtrisant les techniques de création multi-formats, adaptés à tout type de public, afin de développer son audience.
- Planifier et automatiser ses publications en mettant en place un calendrier éditorial, afin de maintenir une présence régulière et efficace.
- Améliorer sa visibilité grâce au référencement naturel (SEO) en optimisant ses textes et visuels, afin d'augmenter la portée organique de ses contenus.
- Développer et animer une communauté engagée en favorisant les interactions et la fidélisation, afin de transformer ses abonnés en clients.
- Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition et de conversion en créant des aimants à prospects et un tunnel de vente adapté, afin de développer son chiffre d'affaires.

Futuractif

UN ENGAGEMENT, CELUI DE VOUS AIDER

Bonjour, moi c'est Michaël

Avant de fonder Futur'Actif, j'ai évolué dans des environnements exigeants.

J'ai été IT Manager et membre du COMEX du groupe Starwood (Le Méridien Nice & Monaco), j'ai travaillé dans des établissements prestigieux comme la Réserve de Beaulieu ou La Pinède à Saint-Tropez, et j'ai eu l'honneur d'être l'assistant de Maître Pierre-Philippe Barkat, avocat près la Cour suprême à Washington et inscrit au barreau de Paris.

J'ai ensuite accompagné pendant près de 10 ans des centaines d'entrepreneurs francophones au Royaume-Uni, où j'ai acquis une solide expérience en marketing et affirmé mon expertise en conduite de projets entrepreneuriaux.

Mais un jour, j'ai ressenti le besoin de revenir à quelque chose de plus aligné avec mes valeurs.

Je ne voulais plus simplement aider à créer des projets rentables, mais **aider des personnes à transformer leur vie.** C'est ainsi qu'est né **Futur'Actif :** un centre de formation engagé, spécialisé dans la reconversion professionnelle et la création d'entreprise.

Pas de jargon. Pas de blabla.
Juste du concret, du vrai, de l'accompagnement… et des résultats.

Bienvenue chez Futur'Actif.
Ici, vous n'êtes jamais seul pour entreprendre et changer de vie.

michael@futuractif.fr

Michaël Libbrecht

Futur'Actif est signataire de

LA CHARTE DE DÉONTOLOGIE

Cette charte encadre les pratiques commerciales liées au Compte Personnel de Formation (CPF) et garantit un accompagnement éthique, transparent et conforme aux règles en vigueur.

En signant cette charte, nous réaffirmons notre volonté de défendre une offre de formation responsable et centrée sur l'intérêt des apprenants.

les acteurs de la compétence

ÉVALUATION FINALE :

- Dossier présentant la stratégie de communication digitale du stagiaire
- Soutenance orale à distance avec un modèle fourni
  (30 min de présentation + 30 min d'échanges avec le jury)

POINTS FORTS :

- Formation 100 % à distance, flexible
- Accessible depuis un mobile, tablette ou ordinateur
- Accès à des outils gratuits et modèles fournis
- Accompagnement individuel avec un formateur certifié
- 20 modules pratiques et progressifs
- Spécialisation Community Manager
- Certificat d'aptitude reconnu (RS6452)

PUBLIC :

Tout professionnel ou futur professionnel souhaitant développer des communautés en ligne, augmenter sa visibilité, valoriser son offre et attirer de nouveaux clients grâce à une stratégie de community management efficace.