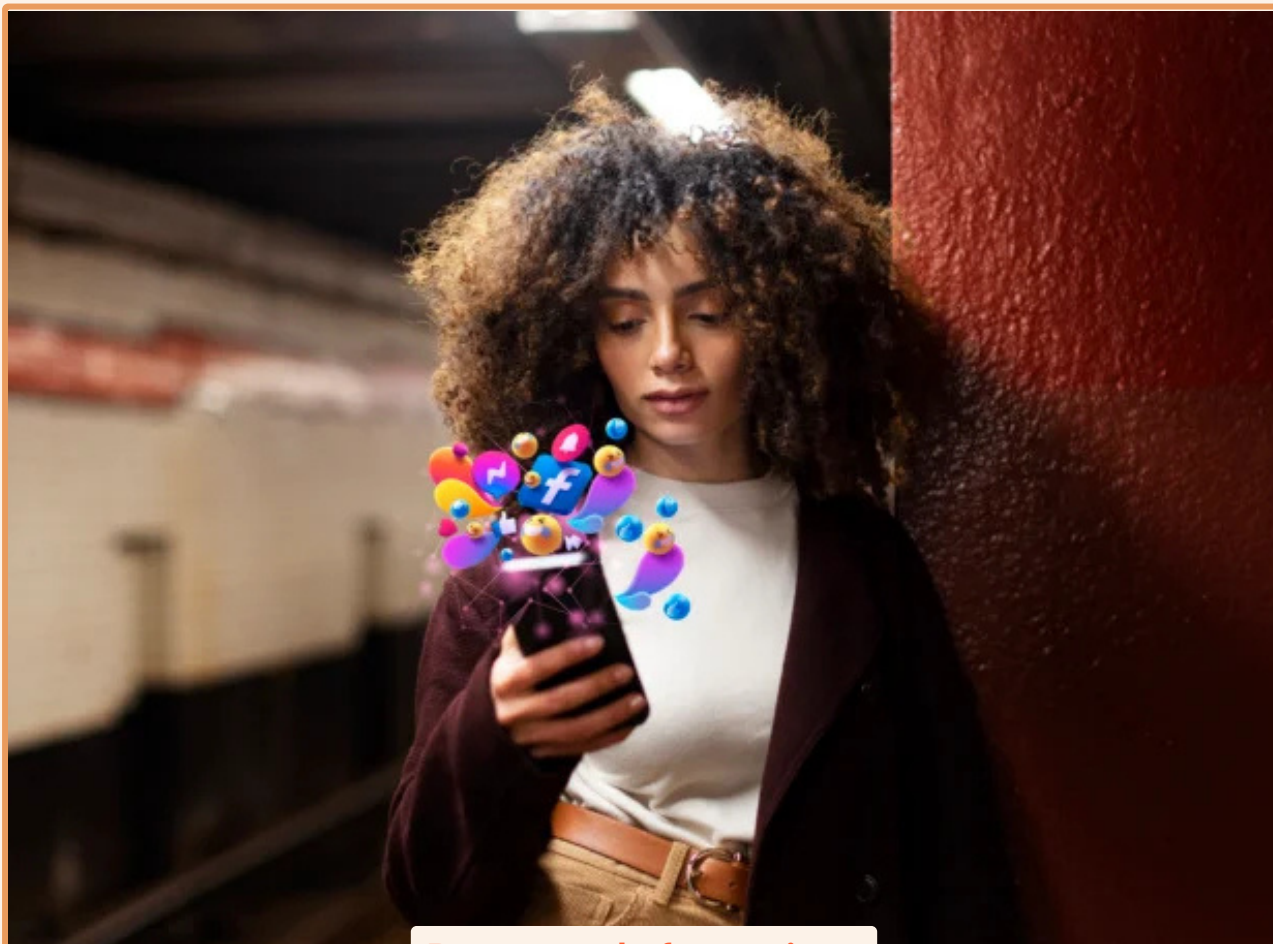




Parcours de formation :

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE GRÂCE AU MARKETING DE CONTENUS ET AUX RÉSEAUX SOCIAUX.

CERTIFICATION ENREGISTRÉE AUPRÈS DE FRANCE COMPÉTENCES SOUS LE NUMÉRO : RS6702

« Une formation structurée autour des compétences professionnelles du référentiel RS 6702, dédiée au marketing de contenus et aux réseaux sociaux. »

Durée : 40 heures

Format : 100 % en ligne

Accès : 24h/24 – plateforme e-learning

Accompagnement : individuel + classes virtuelles

Certification visée : RS 6702

Public : indépendants, porteurs de projet, personnes en reconversion

www.futuractif.fr

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

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

 **Durée totale** : 40 heures

 **Formation préparant à la certification RS6702**

OBJECTIF GÉNÉRAL :

Mettre en œuvre une stratégie de communication digitale efficace pour accroître sa visibilité, développer une audience ciblée et attirer de nouveaux clients grâce aux réseaux sociaux et au marketing de contenu.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

- **E-learning** : 20h de formation accessible 24h/24
- **Accompagnement individuel** : 1h minimum
- **Classes virtuelles en groupe** : 4h minimum en visioconférence
- **Exercices et études de cas** : 15h (production de contenus, analyse de communauté, calendrier éditorial)



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.

OBECTIFS PÉDAGOGIQUES



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

- Analyser son marché et définir un positionnement clair ;
- Élaborer une identité visuelle cohérente et professionnelle ;
- Construire une stratégie de contenu performante et accessible (PSH) ;
- Créer des contenus multiformats (photos, vidéos, rédaction, design, prise de parole) ;
- Utiliser les réseaux sociaux pour développer sa visibilité et son engagement ;
- Mettre en place une stratégie de croissance rapide (production + recyclage de contenus) ;
- Générer une acquisition qualifiée via des appels à l'action et des leads magnets ;
- Concevoir un tunnel de vente performant ;
- Analyser ses résultats via des KPI et optimiser ses actions ;
- Maîtriser les bases du marketing d'influence et de la publicité en ligne.

PROGRAMME DE FORMATION

Le contenu de la formation a été conçu en cohérence directe avec **les 10 compétences du référentiel RS6702**. Chaque module permet **de développer une ou plusieurs compétences évaluées lors de la soutenance**.

Module 0 : kit de démarrage

Objectifs (Compétences : C4, C5, C6) :

- Maîtriser les outils essentiels pour une gestion efficace de son activité.
- Découvrir le plan d'action à construire tout au long de la formation

Contenu :

- Tutoriels sur Canva et l'IA générative pour optimiser la création de contenu.
- Tutoriels pratiques pour bien démarrer sur les réseaux sociaux
- Accès à des templates de contenu prêts à l'emploi.



Module 1 : trouvez votre positionnement et différenciez-vous

Objectifs (Compétences : C1, C2) :

- Analyser son marché et sa concurrence
- Définir un positionnement clair et une promesse de valeur différenciante.
- Identifier sa cible et comprendre ses attentes.
- Construire une image de marque forte et cohérente.

Contenu :

- Réaliser une analyse complète du marché (SWOT, benchmark)
- Clarifier sa mission et ses objectifs.
- Trouver sa niche et comprendre les attentes de son audience.
- Structurer son image de marque avec son storytelling et ses valeurs
- Développer un univers visuel harmonieux et reconnaissable.

➡ Quiz n°1



Module 2 : construisez un profil irrésistible qui attire et convertit

Objectifs (Compétence : C3) :

- Optimiser son profil pour capter l'attention et inspirer confiance.
- Choisir les bons éléments pour structurer un profil attractif.

Contenu :

- Sélectionner un pseudo et une photo de profil impactants.
- Rédiger une bio claire et engageante.
- Exploiter les stories à la une et les liens stratégiques.
- Optimiser le CTA pour convertir les visiteurs.

➡ Quiz n°2



Module 3 : déployez une stratégie de contenu impactante

Objectifs (Compétences : C3, C4) :

- Élaborer une stratégie de contenu engageante et cohérente.
- Choisir les bons formats pour maximiser l'impact.
- Planifier efficacement ses publications pour une présence régulière.

Contenu :

- Structurer ses piliers de contenu.
- Sélectionner les formats les plus engageants (reels, carrousels, stories, lives).
- Optimiser la rédaction des légendes et des appels à l'action.
- Mettre en place un calendrier éditorial pour publier régulièrement sans se surcharger.

➡ Quiz n°3

Module n°4 : performez dans la création de contenus multiformats

Objectifs (Compétence : C4) :

- Créer des contenus multiformats professionnels adaptés à tous types de publics, y compris les personnes en situation de handicap (sous-titres, texte alternatif, audiodescription, contrastes adaptés...).
- Maîtriser les bases de la photo, vidéo, rédaction et design pour produire du contenu engageant.
- Identifier les formats de contenus performants pour augmenter son engagement.
- Utiliser efficacement les outils de création pour booster sa visibilité

Contenu :

- Acquérir les fondamentaux créatifs : photo, vidéo, rédaction et design.
- Réaliser des visuels et vidéos professionnels avec Canva et CapCut.
- Appliquer les règles d'accessibilité : sous-titres, ALT, contraste, polices lisibles, audiodescription.
- Structurer son feed et rédiger des textes percutants.

➡ Quiz n°4



Module n°5 : accélérez le développement de votre communauté

Objectifs (Compétences : C5, C6, C7):

- Comprendre le fonctionnement des algorithmes pour optimiser sa visibilité.
- Comprendre et exploiter les leviers de visibilité des réseaux sociaux.
- Concevoir et mettre en œuvre des stratégies de croissance éprouvées pour accélérer le développement de votre entreprise.
- Intégrer les approches cross-média pour une croissance durable.

Contenu :

- Les idées reçues sur la croissance
- Les outils de croissance
- Les 10 stratégies pour exploser
- Croissance et Cross media
- Identifier et suivre les KPI essentiels liés à la croissance

➡ Quiz n°5



Module n°6 : déployez votre visibilité sur un réseau complémentaire grâce à une stratégie multi-canal

Objectifs (Compétences : C5, C6) :

- Choisir un second réseau social pertinent pour compléter Instagram.
- Mettre en place une stratégie multi-canal efficace sans se disperser.
- Exploiter LinkedIn pour développer une audience BtoB et des opportunités commerciales.
- Utiliser TikTok pour maximiser la viralité et l'engagement.

Contenu :

- Comparer les plateformes et choisir le réseau social adapté à son activité.
- Structurer une stratégie multi-canal cohérente et optimisée.
- Développer sa visibilité et son réseau sur LinkedIn.
- Exploiter TikTok pour toucher une nouvelle audience et monétiser son compte.

➡ Quiz n°6

Module n°7 : transformez vos abonnés en clients et boostez vos ventes !

Objectifs (Compétences : C8, C9) :

- Comprendre l'architecture du business à travers le tunnel de vente et son impact sur le parcours client.
- Développer une stratégie d'acquisition de clients efficace, en optimisant le parcours client depuis la sensibilisation jusqu'à l'acquisition.
- Mettre en œuvre des stratégies de conversion (notamment les aimants à prospects) qui transforment les prospects en clients fidèles.

Contenu :

- Comprendre l'architecture du business et le parcours client.
- Mettre en place une stratégie d'acquisition efficace.
- Optimiser la stratégie de conversion pour maximiser les résultats.
- Exploiter Instagram Shopping pour vendre directement
- Exploiter Calendly pour capturer des prospects

➡ Quiz n°7



Module n°8 : Marketing d'influence et publicité : passer à la vitesse supérieure

Objectifs (Compétence : C10) :

- Collaborer efficacement avec des influenceurs pour maximiser sa visibilité.
- Maîtriser la négociation et la structuration des partenariats d'influence.
- Lancer et optimiser des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux.
- Analyser et ajuster ses campagnes pour améliorer les performances.

Contenu :

- Identifier, négocier et collaborer avec les bons influenceurs.
- Définir et structurer des campagnes de publicité ciblées.
- Paramétrer et optimiser ses annonces sur Facebook et Instagram.
- Suivre et analyser les retombées pour ajuster sa stratégie.

➡ Quiz n°8



ACCOMPAGNEMENT EN VISIOCONFÉRENCE



Sessions en visioconférence (4 sessions – 2h chacune)

Chaque apprenant participe à **4 sessions pédagogiques en visioconférence**, animées par un formateur diplômé, en groupe de 15 à 20 personnes maximum.

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

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 : C2, C3

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 : C4, C5, C6



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 : C6, C7, C8, C9, C10

ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRE



Messagerie pédagogique intégrée

Échange direct avec l'équipe pédagogique via la messagerie de la plateforme de formation.



Forum interne

Espace d'échange entre apprenants pour poser des questions, partager des difficultés ou des réussites.



Groupe privé

Accès illimité à un groupe privé (Telegram) pour favoriser l'entraide et le partage entre apprenants.



Assistance par e-mail

Réponse garantie sous 48h ouvrées pour toute question pédagogique ou administrative.



Assistance téléphonique

Un numéro dédié pour les demandes urgentes liées au suivi ou à l'organisation.



Entretiens individuels sur réservation

Possibilité de réserver autant d'entretiens individuels (30 min) que nécessaire, un à la fois, en visioconférence ou par téléphone, durant toute la formation.

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 RS6702

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

**Pour réussir l'évaluation finale, 7 blocs de compétences sur 10 doivent être validés dont obligatoirement les compétences C1, C3, C4, C8.*

Public visé

Les personnes en reconversion qui lancent leur propre activité, Les indépendants, auto-entrepreneurs, les chefs d'entreprises de TPE (artisans, commerçants, artistes, architectes ...)

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 en **accompagnement individuel et duo 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.

Avec le pack Individuel, vous planifiez vos RDV quand vous le souhaitez. En Duo, les séances sont choisies à deux. **En Classroom, les créneaux sont fixes**, mais tous les replays sont disponibles.



À chaque étape, vous bénéficiez d'un accompagnement.



Accessibilité de la formation

La formation Instapreneur Pro 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 d'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 RS6702

Cette formation prépare à la certification Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux, enregistrée au répertoire spécifique sous le numéro RS6702 par SCORE.

Objectif de la certification

A 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 pandémie de covid-19 a accéléré la montée du digital notamment auprès des TPE et des auto-entrepreneurs. L'intégration des réseaux sociaux, la création de site internet, le click&collect ... ont constitué des moyens primordiaux pour assurer la survie de ces acteurs.

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.

Date de délivrance et échéance

La certification Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux est enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le numéro RS6702, suite à la décision du 19/07/2024.

Son enregistrement est valable jusqu'au 19/07/2026. La date de dernière possibilité de délivrance de la certification est le 19/01/2027.

Les compétences attestées par la certification

- Analyser l'état du marché et de la concurrence, en définissant son positionnement à l'aide d'outils de diagnostics et d'analyse et en identifiant les acteurs, leur présence en ligne et les leviers digitaux actionnés, afin de définir son projet et se démarquer de la concurrence.
- Définir l'image de marque de son activité professionnelle, en créant une identité visuelle unique, afin de permettre un rayonnement uniforme, cohérent et différenciant, quelque soit les canaux de communication utilisés
- Elaborer une stratégie de communication digitale différenciée, en définissant une ligne éditoriale spécifique, en exploitant différentes familles, formats et attributs de contenus et en veillant à conserver sa e-réputation, afin d'animer, engager et fidéliser une communauté qualifiée
- Créer des contenus en ligne sous différents formats (ex : photos, vidéos, rédaction, design, prise de parole, ...), adaptés à tout type de public (ex: handicap) grâce aux différentes techniques et logiciels de référence, dont les outils d'intelligence artificielle le cas échéant, et en appliquant les règles éthiques en vigueur, afin de développer son audience.
- Exploiter l'ensemble des fonctionnalités mises à disposition par l'outil choisi (ex : Instagram), via l'utilisation des algorithmes et des systèmes de référencement de contenus (ex : utilisation des hashtags), dans le but d'optimiser la viralité de son contenu et de développer sa communauté
- Développer une stratégie de croissance rapide de sa communauté, en utilisant un processus efficace de production, de recyclage et de diffusion de contenus et en s'appuyant sur des outils d'intelligence artificielle, afin de gagner en visibilité en un minimum de temps.
- Mesurer l'efficacité de sa stratégie, à l'aide d'outils statistiques proposés par les différentes plateformes ou réseaux sociaux, en analysant les taux d'engagement et en suivant les indicateurs clés de performance (KPI) dans le but d'analyser l'impact de sa stratégie et la réajuster le cas échéant
- Transformer sa communauté en prospects ciblés au travers d'une stratégie d'acquisition basée notamment sur l'utilisation d'aimants à prospects (« lead magnet ») afin de générer un flux de trafic qualifié vers le point de vente.
- Convertir ses prospects en clients grâce à la mise en place d'un entonnoir de vente en ligne, en s'appuyant sur des modèles de psychologies d'achat et des techniques de copywriting, afin d'augmenter la valeur perçue de l'offre et de développer le taux de conversion
- Organiser une campagne efficace de marketing d'influence et de publicité en ligne, afin de décupler sa visibilité et sa capacité de conversion, en paramétrant les outils nécessaires et en montant des partenariats avec des leaders d'opinion en ligne et comptes influents.

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

A handwritten signature in black ink that reads "Michaël Libbrecht".

Futur'Actif est signataire de

LA CHARTE DE DÉONTOLOGIE



Cette chartre 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 chartre, nous réaffirmons notre volonté de défendre une offre de formation responsable et centrée sur l'intérêt des apprenants.



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
- Certificat d'aptitude reconnu (RS6702)

PUBLIC :

- Tout professionnel ou futur professionnel souhaitant augmenter sa visibilité, valoriser son offre et attirer de nouveaux clients grâce à une stratégie de contenu efficace.