

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

Une formation complète pour accroître votre visibilité, développer une audience ciblée et convertir vos prospects en clients.

40 heures **Certification RS7692** Indépendants et porteurs de projet

Tarifs :

1 650 € HT en e-learning, accompagnement en synchrone inclus.

2 490 € HT en formation 100 % synchrone à distance ou en présentiel.

PUBLIC CIBLE

Indépendants, porteurs de projet et personnes en reconversion souhaitant développer leur activité grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux.

PRÉREQUIS

Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur Internet, disposer d'un projet ou d'une offre à valoriser, maîtriser le français écrit et oral. Un entretien de positionnement est réalisé avant l'entrée en formation.

MODALITÉS

Formation 100 % à distance, plateforme accessible 24h/24 pendant 90 jours (40 h dont 26 h e-learning, 4 h de classes virtuelles et 10 h de dossier-projet).

CERTIFICATION

Cette formation prépare à la certification « Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux », enregistrée à France Compétences sous le numéro RS7692.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Analyser son marché et définir l'image de marque de son activité
- Élaborer une stratégie de contenus et créer des contenus multi-formats, y compris à l'aide de l'IA générative
- Développer sa communauté, mesurer son efficacité et convertir ses prospects en clients
- Concevoir une communication digitale responsable, inclusive et durable

Programme de la formation

Compétences attestées par la certification

C1 Analyser son marché et sa concurrence

C2 Définir son image de marque

C3 Élaborer une stratégie de communication digitale différenciée

C4	Créer des contenus adaptés à tout type de public
C5	Optimiser la viralité du contenu via les algorithmes des réseaux sociaux
C6	Développer une stratégie de croissance rapide de la communauté
C7	Mesurer l'efficacité de sa stratégie à l'aide de KPI
C8	Transformer sa communauté en prospects
C9	Convertir les prospects en clients grâce à un entonnoir de vente
C10	Concevoir une campagne de marketing d'influence et/ou de publicité en ligne
C11	Concevoir une communication digitale responsable, inclusive et durable

Contenu de la formation · 13 modules

La formation débute par une séquence d'accueil (règlement intérieur, prise en main de la plateforme, questionnaire de positionnement), puis se déroule à travers les modules suivants. Chaque module comprend des leçons vidéo, des ressources téléchargeables et des quiz.

Module 1 · Cadrage de votre projet

Votre Workbook personnel · De l'idée au projet · La méthode SMART · Les 5 clés du succès pour trouver la bonne idée · Définir sa mission

Module 2 · Les statuts juridiques

Les différents statuts juridiques · L'auto-entreprise · Ajouter une activité à une auto-entreprise existante · EURL et SARL · SASU et SAS · Le simulateur de revenu de l'URSSAF · Le Guichet unique · Le régime fiscal en résumé (vidéo CCI)

Module 3 · Budget & comptabilité

Introduction au prévisionnel financier · Calculer son chiffre d'affaires prévisionnel · Tableau de bord · Calculer ses objectifs de revenus et prix de vente · Les principes comptables de base · 30 min pour maîtriser la TVA · Comment facturer ? · Ouvrir un compte bancaire professionnel

Module 4 · Le marketing opérationnel

Réussir son avatar client · Définir ses concurrents · La veille concurrentielle · La méthode SWOT · Réussir son étude de marché · Le marketing mix · Les mentions obligatoires · Mon site internet · Étude de cas : le plan marketing d'une activité

Module 5 · Le positionnement

La présentation · Le pitch · Et si l'IA pouvait m'aider ? · Positionnement du projet · Trouver son identité · Le branding · Quiz

Module 6 · Les réseaux sociaux

Panorama des réseaux sociaux · Prendre la parole · Contenu et engagement · Comment générer le contenu ? · Le contenu sponsorisé · Instagram · LinkedIn · TikTok · Parcours client : la stratégie d'acquisition · Parcours client : la conversion · Quiz

Module 7 · La stratégie éditoriale

Calendrier éditorial · Tunnel de vente · Le tunnel de vente en 7 étapes · Les KPI · Tutoriel Calendly · Quiz

Module 8 • Votre soutenance et évaluation à blanc

Réservez votre examen blanc • Comment partager mon écran sur Google Meet pour ma soutenance

Module 9 • Mon projet

Les supports • Les aides au développement de mon projet • Cherchons ensemble

Module 10 • L'IA au cœur de mon projet

Guide ChatGPT Pro • Qu'est-ce que DALL-E et comment l'utiliser ? • Quiz

Module 11 • Initiation Canva

Tout comprendre de Canva en moins d'une heure • Bases d'une identité visuelle • Créer un brand board • Faire un logo • Faire une carte de visite • Faire un flyer • Maquette de site internet • Version gratuite • Créer un modèle de publication • Planifier 1 mois de contenu • Générer des posts (ChatGPT) • Montage vidéo en ligne

Module 12 • Communication responsable, inclusive et durable

Les principes de l'accessibilité numérique • Rendre ses contenus accessibles : textes alternatifs, sous-titres, contrastes et langage clair • Les outils d'accessibilité natifs des plateformes • La sobriété numérique : poids des médias, fréquence de publication, empreinte des contenus • Les effets de la communication en ligne sur la santé mentale, la sienne et celle de son audience • Concilier performance digitale et respect des audiences • Quiz

Module 13 • Je réserve mon passage

Comment ça marche ? • Le questionnaire d'évaluation • Partager mon écran sur Google Meet pour la soutenance • Réserver son passage devant le jury

Assistance pédagogique & technique

- Classes virtuelles collectives (mardi et vendredi)
- Sessions enregistrées et rediffusions
- Extranet partagé : supports, émargement, suivi des connexions
- Cas pratiques tout au long du parcours
- Référent pédagogique disponible entre les sessions
- Assistance technique par mail et téléphone

Modalités d'évaluation & certification

- Réalisation d'un dossier-projet de stratégie de marketing de contenus
- Soutenance orale à distance devant un jury habilité
- Évaluations formatives par quiz en fin de module
- Candidature : CV à jour et dossier de candidature
- Adaptations possibles pour les personnes en situation de handicap

ENCADREMENT ET SUIVI DE L'ASSIDUITÉ

Classes virtuelles collectives chaque semaine : les mardis de 19h à 21h et les vendredis de 10h à 12h. Accompagnement individuel par messagerie sur la plateforme. Le stagiaire choisit ses séances (minimum 4 heures). L'assiduité est tracée par les feuilles d'émargement des classes virtuelles et par le relevé de connexion nominatif de la plateforme e-learning.

CERTIFICATION OFFICIELLE

Cette formation prépare à la certification « Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux », enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences sous le numéro **RS7692**, par l'organisme certificateur Massena Group.

À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen de certification RS7692. La certification est obtenue dès lors que le candidat valide au moins 7 des 11 compétences, dont obligatoirement C1, C3, C4 et C8.

Réalisation d'un dossier de stratégie de marketing de contenus, suivi d'une soutenance orale à distance devant un jury habilité par le certificateur Massena Group.

Accessibilité : En cas de situation de handicap, contactez-nous avant votre inscription afin que nous puissions adapter les modalités techniques, pédagogiques et les conditions d'examen à votre situation. Un référent handicap, Michaël Libbrecht, est disponible tout au long du parcours.