



# Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Mise à jour le 14/09/2026

## Objectifs

A l'issue de la formation, l'apprenant(e) sera en capacité de :

- Définir ses objectifs commerciaux SMART
- Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile
- Créer ou enrichir un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés
- Elaborer une stratégie responsable de développement commerciale par les réseaux sociaux
- Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour une diffusion sur les applications et réseaux sociaux
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle
- Exploiter les indicateurs de performances de la mise en œuvre de la stratégie

## Public

La certification s'adresse aux entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

## Programme

### Définir ses objectifs commerciaux SMART : 2h30

Etudier son marché, clarifier son projet commercial

- Comprendre les enjeux de l'étude de marché
- Identifier ses forces, ses faiblesses, ses opportunités et ses menaces (Le SWOT)
- Analyser l'environnement concurrentiel (Les 5 forces de Porter)
- Se positionner sur son marché (Les 4 P)
- Adapter son offre à sa clientèle
  - Qu'est-ce qu'un persona
  - Pertinence entre l'offre et le client
  - Les leviers de l'acte d'achat

Prospecter et valoriser son offre



- Identifier les différentes actions commerciales
- Mettre en place le plan d'action commerciales (PAC)
- Suivre le PAC

## **Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile : 1h00**

Utiliser les réseaux sociaux pour optimiser sa communication

- Promouvoir son activité et accroître sa notoriété sur internet
- Choisir le réseau social adapté à son activité et à son cœur de cible

## **Créer un compte entreprise et définir un rythme de publication sur les différents réseaux sociaux sélectionnés : 3h30**

Créer et utiliser sa page / son compte : Facebook, Instagram, LinkedIn, Google My Business

- Créer, animer sa page entreprise
- Découvrir les différents types de publications
- Définir sa ligne éditoriale
- Mettre en place un planning de publications
- Analyser les statistiques

Créer sa boutique et découvrir son audience

- Créer sa boutique et ses fiches produits
- Optimiser les outils existants
- Mise en place de catalogues produits
- Mettre en avant et optimiser ses produits dans sa e-boutique

Analyser son audience

- Comprendre les statistiques automatisées (Messenger)

Développer sa fiche établissement et ses différentes fonctionnalités GMB

- Percevoir l'intérêt d'avoir une fiche entreprise personnalisée
- Utiliser Google Maps pour la géolocalisation

Développer sa fiche entreprise

- Créer sa fiche et mettre à jour les informations
- Optimiser sa fiche pour augmenter son référencement ; photo, logo...

## **Elaborer une stratégie responsable de développement commerciale par les réseaux sociaux : 3h30**

Créer des contenus textes via une IA LLM



---

## Augmenter sa visibilité via les boosts

- Identifier sa cible pour créer du flux vers son site ou sa boutique
- Définir les objectifs
- Identifier les cibles et les parcours clients
- Créer des audiences personnalisées

## Booster son audience et sa communication

- Etablir et maîtriser son budget communication
- Créer et programmer des boots de manière autonome
- Optimiser les boosts en fonction de sa zone de chalandises
- Analyser les performances de ses boots

## Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour une diffusion sur les applications et réseaux sociaux : 3h30

- Découvrir les outils d'Intelligence Artificielle générative appliqués aux réseaux sociaux.
- Rédiger des prompts efficaces pour générer des publications performantes
- Créer des logos visuels pour les publications via Canva
- Création de contenu rédactionnel et visuel et texte avec un LLM type Chat GPT, CoPilot, Gemini.

## Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle : 3h30

- Créer de vidéo pour les publications via Canva
- Créer de contenu vidéo et texte avec un LLM type Chat GPT, CoPilot, Gemini.
- Adapter le format, le ton, l'illustration sonore et les titres et sous-titres

## Exploiter les indicateurs de performance de la mise en œuvre de la stratégie : 3h30

- Gérer les avis clients et son e-réputation
- Suivre et analyser les statistiques des publications
- Suivre et analyser les résultats des boosts de publicités
- Créer un tableau d'analyse et de suivi grâce à une IA LLM

## DURÉE & DATES

3 jours, soit **21 heures** (14 heures en cours particuliers + 7 heures en cours collectif)

À définir conjointement

## COÛT DE LA FORMATION

1 750€ nets de taxe / pers.

## CERTIFICATION



La formation prépare à la certification [RS7643](#) « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est donc obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, sous la surveillance vidéo réalisée par le certificateur.

L'épreuve comprend une quarantaine de questions ouvertes et fermées portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.

#### **EFFECTIF**

Formation individuelle et collective

#### **PRÉREQUIS**

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique.

Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Vérification des prérequis : Test de connaissance en numérique, positionnement du projet.

Positionnement : [POSI RS](#)

#### **MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

- Alternance d'éléments théoriques, des activités pratiques et des échanges interactifs.
- Séances de formation en salle
- Supports de cours fournis aux stagiaires au format numérique.

#### **SUIVI ET ÉVALUATION**

- Signature de feuilles d'émargement.
- Evaluation
- Questionnaire de satisfaction.
- Attestation de formation.

#### **ENCADREMENT**

Formateur consultant en numérique

#### **LIEU**

CCI Portes de Normandie 0 Evreux ou site de l'entreprise ou à distance

#### **ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

[Retrouvez notre charte d'accueil des personnes en situation de handicap en cliquant ici](#)



## **MODALITÉS D'INSCRIPTION**

[Retrouvez toutes les modalités d'inscription à nos formations en cliquant ici](#)

## **DÉROULEMENT DE LA FORMATION**

[Vous souhaitez savoir comment se déroule une formation à la CCI Portes de Normandie ? Cliquez ici pour en connaître le déroulement.](#)

## **TAUX DE RÉUSSITE AUX CERTIFICATIONS**

[Cliquez ici pour découvrir les taux de satisfaction à nos formations](#)