


RS6702 - Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux

Public	<ul style="list-style-type: none">● Personnes en reconversion professionnelle qui lancent leur propre activité● Entrepreneurs, indépendants, freelances (artisans, commerçants, artistes, architectes...)● Dirigeants de TPE● Porteurs de projet
Prérequis	<ul style="list-style-type: none">● Avoir un projet de création ou de développement d'activité● Maîtriser les bases du français● Maîtriser les bases de la navigation sur internet
Dispositions pratiques	La formation se déroule à distance. Les participants ont accès à une plateforme de formation en ligne, reçoivent tous les supports pédagogiques nécessaires et réalisent des exercices pratiques pour mettre en application les connaissances acquises.
Modalités et délai d'accès	L'inscription à la formation s'effectue après un entretien ou validation du projet ; l'accès est possible dans un délai de 7 à 30 jours selon le mode de financement, après signature de la convention ou validation du dossier. Pour toute information, vous pouvez nous contacter à l'adresse suivante : networkmasterpro@gmail.com
Présentation générale (problématique, intérêt)	<p>Dans un environnement où le digital, les réseaux sociaux et l'intelligence artificielle sont devenus incontournables, de nombreux professionnels peinent à développer leur visibilité et à transformer leur audience en clients.</p> <p>Cette formation permet d'acquérir des compétences concrètes pour :</p> <ul style="list-style-type: none">● structurer une stratégie digitale efficace● créer du contenu impactant● développer une activité rentable grâce aux réseaux sociaux

<p>Objectifs</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Définir un positionnement clair ● Construire une image de marque forte ● Créer des contenus efficaces ● Développer sa visibilité ● Attirer des prospects ● Mettre en place un système de vente ● Analyser et améliorer ses performances
<p>Contenu de la formation</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Analyse de marché et positionnement ● Création d'une image de marque ● Élaboration d'une stratégie digitale ● Création de contenus (posts, visuels, vidéos) ● Développement de communauté ● Analyse des performances ● Acquisition de prospects ● Tunnel de vente ● Publicité et influence ● Communication responsable ● Projet final certifiant
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>La pédagogie combine des apports théoriques, des études de cas, des exercices pratiques et des ateliers de création, avec l'utilisation d'outils d'intelligence artificielle et un accompagnement individuel pour chaque participant.</p>
<p>Moyens d'encadrement de la formation</p>	<p>La formation est animée par un formateur expert en marketing digital, avec un suivi individualisé et un accompagnement personnalisé sur les projets des participants et tous les supports pédagogiques nécessaires sont fournis.</p>
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Analyser un marché et se positionner ● Définir une stratégie de communication digitale ● Créer des contenus adaptés à sa cible ● Utiliser les réseaux sociaux efficacement ● Générer des prospects et convertir en clients ● Mesurer et optimiser ses actions ● Adopter une communication responsable
<p>Durée</p>	<p>Durée totale : 42 heures Format : 24h accompagnement + 18h travail personnel</p>

Dates	À définir
Lieu(x)	Distance
Coût par participant	Tarif : à définir selon modalités Financements possibles (CPF, OPCO, etc.)
Accessibilité 	<p>La formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Des aménagements peuvent être proposés selon les besoins, par exemple : sous-titrage des vidéos, adaptation des supports numériques (format PDF lisible, police agrandie), accompagnement individuel renforcé, utilisation de plateformes compatibles avec les lecteurs d'écran. Les participants peuvent nous contacter pour définir les adaptations nécessaires avant le début de la formation.</p> <p>Pour toute information et/ou demande d'aménagement, vous pouvez nous contacter à l'adresse suivante : networkmasterpro@gmail.com</p>
Responsable de l'action, Contact	DESTRUEL Michel +52 55 6809 1471 networkmasterpro@gmail.com
Formateur /trice	DESTRUEL Michel
Suivi de l'action	<ul style="list-style-type: none"> • Émargement par les stagiaires et le formateur • Remise d'une attestation de compétences • Accompagnement individuel • Suivi post-formation : groupe privé sur les RS ou sur Whatsapp.
Evaluation de l'action	<p>Évaluation de la prestation de formation « à chaud » par le biais d'un questionnaire.</p> <p>Évaluation des acquis au regard des objectifs attendus « à froid » après 3 mois.</p>
Modalité d'évaluation	<p>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.</p> <p>Le candidat réalise un oral avec le jury (en visio ou en présentiel) et</p>

	<p>présente le cas pratique réalisé. Le jury évalue ensuite le candidat durant un temps d'échanges et de questions/réponses.</p>
<p>Pourquoi suivre cette formation ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Pour développer son activité rapidement ● Pour gagner en visibilité ● Pour attirer des clients grâce aux réseaux sociaux ● Pour structurer une vraie stratégie ● Pour devenir autonome en marketing digital

Module 0 : kit de démarrage

Objectifs :

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 :

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 :

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 :

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 :

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 :

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 :

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 :

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 :

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