



L'académie du digital

# FORMATION

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

RS N°6702 par MASSENA GROUP  
Date d'enregistrement 19-07-2024

**FORMATION ÉLIGIBLE AUX FINANCEMENTS OPCO**





# LES FORMULES

Uniquement pour les financements en fonds propres ou OPCO

à venir

**900 €<sup>ttc</sup>**

Formation en E-learning  
Durée : 07h00

**1 100 €<sup>ttc</sup>**

Formation en présentiel ou distanciel  
Durée : 14h00

## Personnalisée

Formation sur devis  
Nous contacter

### VOTRE FORMATRICE



#### **Shirley Deweerdt**

Formatrice spécialisée création digitale

shirley@up-academie.com

07 44 41 08 63



## OBJECTIFS

Permettre aux professionnels de la communication, du marketing, aux entrepreneurs et créateurs de contenus d'élaborer une stratégie marketing social media 100% organique, de sélectionner les réseaux sociaux adaptés à leur cible et à leurs objectifs, de créer et publier du contenu impactant, d'optimiser leur présence en ligne grâce à un calendrier éditorial structuré et de suivre et analyser les résultats obtenus sans publicité payante.

Cette formation prépare à la certification RS6702 « Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux », enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences.

## PUBLIC CIBLE

Entrepreneurs, chargés de communication, community managers, responsables marketing, créateurs de contenu, indépendants, auto-entrepreneurs, chefs d'entreprises de TPE (artisans, commerçants, artistes, architectes, etc..), formateurs, personnes en reconversion qui lancent leur propre activité ou toute personne souhaitant travailler sur les réseaux sociaux.

## PRÉREQUIS

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

## OUTILS ET METHODOLOGIE PÉDAGOGIQUE

Point en amont de la formation avec restitution du besoin client.

Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique.

Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés



## MOYENS D'ENCADREMENT DE LA FORMATION

Up Académie s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permet l'ancrage en temps réel.

Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Travaux pratiques.

## LIEU DE FORMATION

1 rue André Marie Ampère, 13880 Velaux.

Cette formation est possible en présentiel ou en distanciel grâce à une connexion avec votre ordinateur ou votre smartphone.

## MODALITES ET DELAIS D'ACCES

Inscription via notre convention de formation : au minimum 30 jours avant le démarrage de la session. Si prise en charge par un OPCO : vous devez en faire la demande à votre OPCO un mois avant le démarrage de la session

### CONTACT :

Téléphone : 07.44.41.08.63

Mail : [contact@up-academie.com](mailto:contact@up-academie.com)



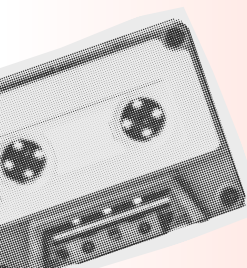
## ACCESSIBILITE

Si vous êtes en situation de handicap, contacter notre référent handicap Mme DEWEERDT au 07.44.41.08.63 afin d'adapter au mieux la formation à vos besoins spécifiques.

## DURÉE

Présentiel et distanciel : 14 heures de formation divisées en 2 jours (7 heures / jour).

E-learning (à venir) : 07 heures de formation.



## LES COMPÉTENCES VISÉES



**Compétence 1 :** 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.

**Compétence 2 :** 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.

**Compétence 3 :** 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.

**Compétence 4 :** 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.

**Compétence 5 :** 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.

**Compétence 6 :** 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.

**Compétence 7 :** 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.

**Compétence 8 :** 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.

**Compétence 9 :** 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.

**Compétence 10 :** Créer 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 compte influents.

# LE PROGRAMME DÉTAILLÉ



## Module 1 – Analyser le marché et se positionner

- Réaliser un diagnostic stratégique (SWOT, PESTEL)
- Identifier ses concurrents directs / indirects (benchmark)
- Définir ses personas & positionnement différenciateur

## Module 2 – Construire son image de marque & son identité visuelle

- Créer une image cohérente (naming, ton, promesse client)
- Définir sa charte graphique (logo, couleurs, typos)
- Élaborer un storytelling structuré (5 phases)

## Module 3 – Définir sa stratégie éditoriale sur les réseaux

- Choisir formats / tonalité / familles de contenus
- Définir ligne éditoriale différenciante
- Organiser un calendrier éditorial réaliste

## Module 4 – Créer des contenus engageants & accessibles

- Créer des posts natifs adaptés à chaque plateforme
- Intégrer les principes d'accessibilité (cadre réglementaire ARP)
- Utiliser les outils de création (Canva, CapCut, IA)

## Module 5 – Booster sa visibilité grâce aux algorithmes

- Comprendre l'algorithme des principales plateformes
- Utiliser les bons hashtags, fonctionnalités natives (reels, guides...)
- Optimiser ses contenus pour le référencement interne

## Module 6 – Accélérer sa croissance organique

- Recyclage de contenus (posts → vidéos, carrousels → stories)
- Utilisation de l'IA pour générer idées de contenus / planification
- Planning de publication intelligent
- Stratégies de visibilité rapide (collaborations, cross-posting)

## Module 7 – Mesurer ses résultats et ajuster sa stratégie

- Utilisation de Meta Business Suite, LinkedIn Insights, YouTube Analytics
- Suivi des KPIs : taux d'engagement, portée, trafic, conversions
- Réajustement de la stratégie selon les données

## Module 8 – Générer des prospects via les réseaux sociaux

- Créer un lead magnet simple (checklist, mini-guide, vidéo privée...)
- Collecter des coordonnées (mail, formulaire, etc.)
- Segmenter ses contacts & structurer sa base prospects

## Module 9 – Convertir grâce à un tunnel de vente digital

- Mettre en place un parcours client efficace
- Utiliser les principes de copywriting & psychologie d'achat
- Intégrer des leviers (emailing, prise de rdv, upsell)

## LE PROGRAMME DÉTAILLÉ (SUITE)

### Module 10 – Lancer une campagne de pub & marketing d'influence

- Concevoir une campagne de publicité ciblée sur les réseaux sociaux
- Mettre en place une stratégie de marketing d'influence efficace et mesurable
- Paramétrer les outils de sponsorship et choisir les bons leviers de diffusion
- Négocier un partenariat avec un influenceur cohérent avec son activité



## SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

Document d'évaluation de satisfaction, test des acquis, attestation de présence, attestation de formation individualisée.

Dans le cadre de la certification RS6702, le candidat devra constituer un dossier de soutenance en lien avec son projet professionnel.

Ce dossier présentera les actions mises en œuvre sur les réseaux sociaux et les résultats obtenus.

Il sera soutenu à l'oral devant un jury professionnel selon les critères définis par France Compétences.

## DATES

Nous consulter.

# FORMEZ-VOUS AVEC



## CONTACTEZ-NOUS



**Coralie Ogier**

Formatrice spécialisée WEB marketing  
coralie@up-academie.com  
07 44 42 19 54



**Shirley Deweerdt**

Formatrice spécialisée création digitale  
shirley@up-academie.com  
07 44 41 08 63

## DÉCOUVREZ TOUTES NOS FORMATIONS

[www.up-academie.com](http://www.up-academie.com)  
[contact@up-academie.com](mailto:contact@up-academie.com)  
[@up\\_academie](https://www.instagram.com/up_academie)

WORDPRESS

SEO

CANVA

SITE INTERNET

RÉSEAUX SOCIAUX

STRATÉGIE WEB  
MARKETING

INTELLIGENCE  
ARTIFICIELLE

OUTILS  
BUREAUTIQUE

BILAN  
COMPÉTENCES