

FAIS RAYONNER TON BIZ

By Compétences
& vous





TYPE DE PUBLIC

Créateurs d'entreprise ou chefs d'entreprises de TPE souhaitant gérer eux-mêmes leur présence sur les réseaux sociaux et promouvoir leurs activités
Collaborateurs TPE en charge de la communication.

DUREE

36 h dont :

24 heures en E-learning

6 heures de coaching personnalisé en présentiel ou visio

6 heures de coaching collectif : masterclass en visio (1 séance de 1h30 après chaque module)

PRIX

1670€

PREREQUIS

Disposer d'un ordinateur (PC ou Mac) et d'une connexion Internet haut-débit.

PROGRAMME: PARCOURS COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROMOUVOIR SA TPE (RS 7200)

OBJECTIFS

- Définir une stratégie sur les réseaux sociaux, adaptée au métier de chef d'entreprise de TPE et en lien avec son activité, son public cible et ses objectifs commerciaux
- Identifier la ou les plateforme(s) de réseaux sociaux en comparant leurs positionnements sur le marché
- Créer et concevoir une page de présentation de son entreprise sur les réseaux sociaux choisis
- Elaborer une stratégie éditoriale en tenant compte des spécificités propre au métier de chef d'entreprise de TPE : objectifs qualitatifs, quantitatifs et temporels
- Animer la page de son entreprise en publant des posts (du contenu commercial, des informations sur les produits et sur l'entreprise, du contenu multimédia)
- Cultiver la e-réputation de son entreprise en mettant en place des actions publicitaires sur le ou les réseaux sociaux concernés
- Concevoir et produire des contenus engageants, adaptés aux réseaux sociaux et accessibles à tous, en mobilisant les outils d'intelligence artificielle et de design numérique.

PROGRAMME

Module 1 : Introduction à la Communication sur les Réseaux Sociaux

- Chapitre 1 : Contexte des Réseaux Sociaux
- A. Histoire et évolution des réseaux sociaux
 - B. Impact sur les entreprises, en particulier les TPE
 - C. Vue d'ensemble des plateformes actuelles
- Chapitre 2 : Analyse des Réseaux Sociaux
- A. Caractéristiques des principaux réseaux
 - B. Avantages et inconvénients pour les TPE
 - C. Étude des tendances actuelles

Module 2 : Définition de la Stratégie sur les Réseaux Sociaux

- Chapitre 1 : Compréhension du Public Cible
- A. Identification et analyse du public cible
 - B. Création de personas (Clients fictifs)
 - C. Compréhension des besoins et comportements
- Chapitre 2 : Sélection des Plateformes
- A. Évaluation des différentes plateformes
 - B. Correspondance avec les objectifs d'affaires
 - C. Choix stratégique des canaux de communication
- Chapitre 3 : Objectifs SMART
- A. Définition des objectifs spécifiques
 - B. Méthodes de mesure et de suivi
 - C. Planification temporelle et réalisme des objectifs



Le cas échant, prérequis à l'entrée en formation :

Maîtrise des outils bureautiques (traitement de texte, traitement des images, navigation internet, tableur)

Aisance dans le rédactionnel et le traitement de données chiffrées

La certification s'adresse à des créateurs ou chefs d'entreprise de TPE souhaitant gérer eux-mêmes

leur présence sur les réseaux sociaux et promouvoir leur activité.

MOYENS PEDAGOGIQUES

67% de la formation est réalisée en asynchrone et 33% en synchrone. (cf. programme et matrice).

Formation réalisable en distanciel et/ou présentiel.

ÉQUIPE PEDAGOGIQUE

Consultant formé COMPETENCES&VOUS ayant signé l'engagement déontologique

PROGRAMME: PARCOURS COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROMOUVOIR SA TPE (RS 7200)

Module 3 : Création et Conception d'une Page d'Entreprise

Chapitre 1 : Création de la Page

- A. Inscription et paramétrage sur les réseaux
- B. Optimisation du profil et de l'image de marque
- C. Aspects légaux et réglementaires

Compétences & Vous - 600 route de Croppetet 01570 MANZIAT – Port : 0650281096

Mail : contact@competencesetvous.fr Siret : 50453794500058- APE 8560Z

N°OF 84010218401 Direccte Auvergne Rhône Alpes

Chapitre 2 : Design et Identité Visuelle

- A. Principes de design graphique pour les réseaux
- B. Création de contenu visuel cohérent
- C. Utilisation efficace des éléments multimédia

Chapitre 3 : Contenu Multimédia

- A. Choix des formats (photos, vidéos, infographies)
- B. Bonnes pratiques pour le contenu multimédia
- C. Engagement et interaction via le contenu multimédia

Module 4 : Élaboration d'une Stratégie Éditoriale

Chapitre 1 : Planification de Contenu

- A. Création d'un calendrier éditorial
- B. Stratégie de fréquence et de timing des publications
- C. Adaptation du contenu aux événements et tendances

Chapitre 2 : Création de Contenu Engageant

- A. Techniques de rédaction pour les réseaux sociaux
- B. Utilisation stratégique des hashtags et mots-clés
- C. Encouragement de l'engagement utilisateur

Chapitre 3 : Outils de Gestion de Contenu

- A. Présentation et utilisation des outils
- B. Analyse de l'engagement et de la portée
- C. Optimisation des publications basées sur les analyses

Module 5 : Animation et Gestion de la Page d'Entreprise

Chapitre 1 : Engagement de la Communauté

- A. Techniques d'engagement utilisateur
- B. Gestion interactive des commentaires et messages
- C. Création d'une communauté autour de la marque

Chapitre 2 : Gestion de la Réputation en Ligne

- A. Surveillance des avis et commentaires
- B. Stratégies de réponse et de gestion de crise
- C. Amélioration continue de l'image de marque

Chapitre 3 : Analyse des Performances

- A. Compréhension des indicateurs de performance
- B. Utilisation des outils d'analyse des réseaux sociaux
- C. Ajustement des stratégies basées sur les retours d'analyse



INTERVENANTS

Sylvie DAL COL

Aurélie PARNASO

Pauline CAFFIER

DATES, HORAIRES ET LIEU DE LA FORMATION

Entrée permanente, horaires à définir

ACCESSIBILITE PSH

- Nous consulter afin d'étudier la possibilité de mise en œuvre (coordonnées ci-dessous)

DISPOSITIF D'EVALUATION

Mise en situation professionnelle portant sur la conduite d'une stratégie de communication sur les réseaux sociaux avec remise d'un rapport écrit + soutenance orale avec diaporama obligatoire.

Cas théorique possible si certaines compétences ne sont pas applicables.

Certification visée:

Parcours

Communiquer sur les réseaux sociaux pour promouvoir sa TPE
(RS 7200)

PROGRAMME: PARCOURS COMMUNIQUER SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PROMOUVOIR SA TPE (RS 7200)

Module 6 : Publicité et e-Réputation sur les Réseaux Sociaux

Chapitre 1 : Initiation à la Publicité sur les Réseaux Sociaux

A. Principes de base des campagnes publicitaires

B. Ciblage et personnalisation des annonces

C. Mesure et analyse du retour sur investissement publicitaire

Chapitre 2 : Stratégies Avancées

A. Utilisation des influenceurs et partenariats

B. Campagnes multiplateformes et intégrées

C. Évolution et adaptation aux nouvelles tendances des réseaux sociaux

Gestion des bad buzz et sélection des e-influenceurs

Module 7 : Créer des contenus engageants et accessibles pour les réseaux sociaux grâce à l'IA et aux outils de design

Chapitre 1 : Concevoir des contenus en cohérence avec sa stratégie de communication

A. Adapter les formats de contenu aux plateformes

B. Garantir l'accessibilité numérique dans la création de contenu

Chapitre 2 : Produire efficacement des contenus grâce à l'IA et aux outils de design

A. Utiliser l'IA générative pour concevoir des idées et rédiger du contenu

B. Créer des visuels impactants avec des outils de design accessibles

C. Intégrer l'accessibilité dès la phase de création avec l'aide des outils numériques

Module 8 : Projet Final et Évaluation

Chapitre 1 : Préparation du Projet

A. Révision et intégration des connaissances acquises

B. Choix du sujet et planification du projet

C. Élaboration de la stratégie de communication et éditoriale

Chapitre 2 : Réalisation du Projet

A. Développement de la stratégie sur les réseaux sociaux choisis

B. Création de contenu et mise en œuvre de la stratégie

C. Préparation du rapport final et de la présentation

Chapitre 3 : Évaluation et Soutenance

A. Présentation du projet devant un jury ou des pairs

B. Soutenance orale et défense de la stratégie développée

C. Feedback du jury et auto-évaluation

DELAI DE CONSTITUTION DU DOSSIER

- 6 semaines pour une prise en charge par votre OPCO



CONSTRUIS UNE PRÉSENCE DIGITALE INSPIRANTE, FAIS RAYONNER TA MARQUE & TRANSFORME TON AUDIENCE EN VRAIES CLIENTES.

- Pensée comme un levier de visibilité, de crédibilité et de croissance, cette formation te permet de clarifier ton positionnement, structurer ta communication et créer du contenu qui touche, inspire et engage, naturellement.
- Résultat : une communication fluide, alignée et régulière, une audience qui se connecte à toi... et des clientes qui arrivent parce que tu rayonnes à ta manière!

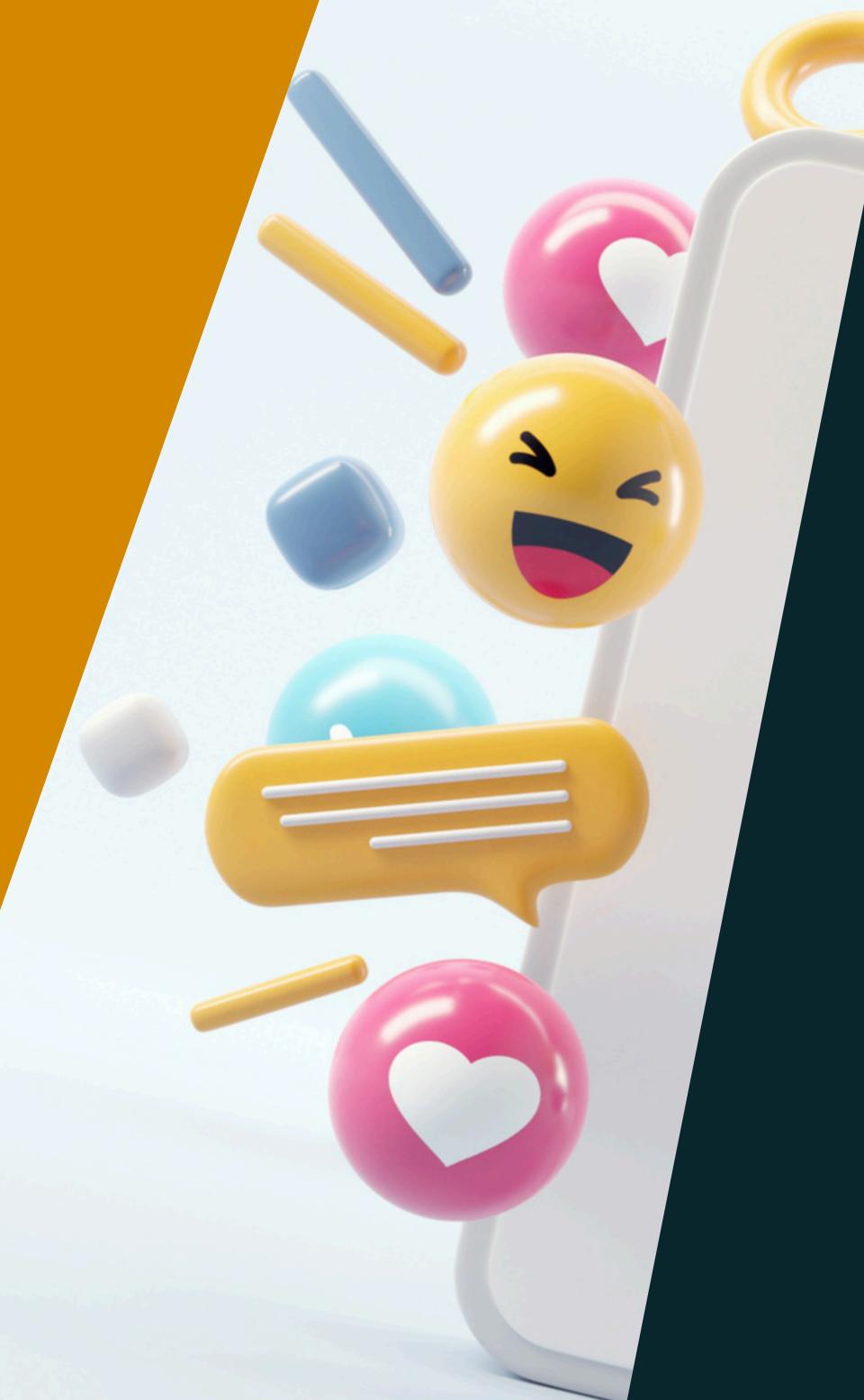
Ta réalité aujourd'hui:

- Tu sais que les réseaux peuvent faire décoller ton business... mais tu ne sais pas par où commencer.
- Tu postes un peu au feeling, en espérant que “ça marche”, mais ça reste sans effet.
- Tu veux communiquer, mais tu manques d’idées, de clarté... et parfois de confiance.
- Tu as l’impression de parler dans le vide et que ton message ne touche pas vraiment ton audience.
- Malgré tes efforts, tes abonnés n’augmentent pas, et surtout, les clientes non plus.



Ce que la formation va t'apporter:

- Tu sauras exactement par où commencer et comment avancer, avec une méthode claire et guidée.
- Tu publieras avec intention et stratégie, en sachant pourquoi et pour qui tu crées ton contenu.
- Tu auras des idées simples, réalistes et adaptées à ton activité, même les jours sans inspiration.
- Tu verras ton message toucher les bonnes personnes, créer du lien et susciter de vraies conversations.
- Tu développeras une présence stable et cohérente qui te permettra d'augmenter tes abonnés... et surtout tes clientes.



LE DÉROULÉ

● Phase 1 - Poser les bases pour communiquer avec clarté

Comprendre les réseaux, clarifier ton message, ton audience et ton positionnement.

Masterclass : approfondissement des concepts, exemples concrets et optimisation de ta stratégie.

● Phase 2 : Structurer ta stratégie digitale

Choisir tes plateformes, définir ton rythme et ton plan éditorial.

Coaching individuel : lever les doutes, ajuster ta stratégie et rester motivée tout au long de ton parcours.

● Phase 3 : Créer du contenu qui engage

Trouver quoi publier, utiliser l'IA simplement, développer ton style naturel.

Masterclass : atelier de création de contenus, retours en direct, conseils appliqués à ton activité.

● Phase 4 : Visibilité & constance

Publier régulièrement, analyser ce qui fonctionne, ajuster ta communication.

Coaching individuel : t'aider à consolider tes actions et préparer ta certification pour te sentir prête le jour J.

● Phase 5 : Rayonnement & autonomie

Finaliser ta stratégie, structurer ta routine social media durable.

Masterclass finale : structuration de ton plan de communication 90 jours, réponses à tes questions

RÉSULTATS



Fini le doute et l'énergie perdue à chercher quoi faire et quoi dire.

Tu prends ta place, tu attires les bonnes clientes, et ton business avance vraiment.

OPPORTUNITÉS



Une chance de prendre de l'assurance, d'assumer ta marque, d'oser te montrer et d'attirer des clientes alignées naturellement pour développer ton chiffre d'affaire.

FINANCEMENT



Finançable intégralement par ton CPF

Nous t' accompagnons dans tes démarches

Coaching avec l'équipe Compétences & Vous

Sylvie DAL COL

Expertise en développement commercial et management, j'accompagne depuis plus de 20 ans dirigeants et équipes dans leur stratégie de croissance et leur posture de leader.



ou

AURELIE PARNASO

Expertise en management et communication, j'accompagne les équipes et les managers à mieux comprendre leur identité professionnelle et à renforcer leur posture managériale.



Pauline CAFFIER

Expertise en communication digitale et fondatrice du parcours. Elle a construit cette formation pour t'aider à structurer ta stratégie, optimiser ton contenu et faire des réseaux un moteur de croissance durable.



Masterclass avec

“Je croyais que communiquer, c’était juste poster. Maintenant, je sais parler à mes clientes... et ça se voit sur mes résultats.”

“Avant je publiais au feeling, sans retour. Aujourd’hui j’ai une stratégie, des messages clairs... et des demandes en plus.”

“J’étais perdue avec les réseaux. Maintenant je sais quoi dire, comment le dire, et convertir mes abonnées en clientes.”

NOUS CONTACTER :

contact@competencesetvous.fr

Tel: 06.50.28.10.96 ou 06.10.50.52.09

www.competencesetvous.fr

