

PUBLIC CONCERNÉ :

Dirigeants de TPE/PME, professionnels indépendants, collaborateurs... Toute personne en charge de la communication marketing et devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

TAUX DE SATISFACTION :

91.22% sur 2024-2025

PRÉ-REQUIS :

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique et avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.

Le candidat doit disposer d'un ordinateur (MAC ou PC) équipé d'une webcam, d'un micro et d'un navigateur Google Chrome.

DURÉE DE LA FORMATION ET MODALITÉS D'ORGANISATION :

21h sur 3 jours (7h/jour) - en semaine

Entièrement en présentiel en centre de formation.
pour toute autre durée et/ou modalité, demander un devis

ACCESSIBILITÉ :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

EFFECTIF :

individuel ou groupe de maximum 5 personnes

LIEU DE LA FORMATION :

1 - Centre Culturel
22 avenue de la Gare, Uzès

MOYENS TECHNIQUES :

Partage d'écran par vidéoprojecteur. L'ensemble des supports pédagogiques (*cours et exercices*) est mis à disposition des apprenants sous forme dématérialisée.

TARIFICATION :

Exonéré de TVA selon article 261 4-4°-a du CGI

En individuel : 1695€ (certification incluse)

69€/heure + 246€ de test de certification

Possibilité de moduler le volume horaire en fonction du niveau d'entrée en formation de l'apprenant. Nous contacter pour établir un devis personnalisé.

...

En collectif (5 apprenants max.) : 1296€ (certification incluse)

50€/heure + 246€ de test de certification
ouverture de session à partir de 2 apprenants confirmés



DATE DE LA PROCHAINE SESSION DE FORMATION :

dates à définir

DÉLAIS D'ACCÈS :

Un mois (en moyenne) selon le mode de financement retenu et les disponibilités du formateur.

11 jours minimum dans le cas d'un financement par CPF

FICHE MISE À JOUR LE :

02-09-2026

des formations proches de vous !

DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX -AVANCÉ

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :

La certification réseaux sociaux a pour objectif de valider la capacité à maîtriser l'usage professionnel des réseaux sociaux, à élaborer une stratégie autour de l'utilisation de ces réseaux à des fins de développement commercial et à communiquer avec confiance avec les clients et prospects.

Vous serez à même de promouvoir **votre entreprise sur les réseaux sociaux**.

En fin de formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Connaître les particularités des différents réseaux sociaux
- Créer du contenu visuel image et vidéo
- Suivre, mesurer et analyser l'impact de ses actions sur les réseaux sociaux
- Mettre en place une stratégie de contenu pour augmenter la visibilité de son activité professionnelle

CONTENU DE LA FORMATION :

MODULE 1 : Choisir les réseaux sociaux adaptés à son entreprise

- Connaître et comparer les particularités des réseaux sociaux (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn...) sur ordinateur et sur mobile.
- Définir ses objectifs commerciaux et identifier les réseaux pertinents pour son activité.

MODULE 2: Concevoir sa stratégie de communication digitale

- Définir une ligne éditoriale en choisissant le ton, le style et les sujets des publications adaptés à la cible visée pour fidéliser et agrandir sa communauté.
- Planifier sa communication à l'aide d'un calendrier éditorial.

MODULE 3 : Créer et optimiser ses profils professionnels

- Paramétrer un profil et/ou une page d'entreprise sur différentes plateformes de réseaux sociaux, en fournissant des informations complètes et pertinentes.

MODULE 4: Produire des contenus écrits, images et vidéos attractifs et percutants

- Adopter les « bonnes pratiques » et les « codes » de communication des différents réseaux groupes, partages, hashtags, émojis...
- Rédiger et mettre en forme des publications, des stories, des réels. Créer des visuels avec l'outil Canva et les outils intégrés. Réaliser un contenu vidéo pour ses réseaux sociaux.

MODULE 5 : Outils de gestion et analyse des performances

- Optimiser son temps de travail en utilisant un outil de programmation
- Définir ses indicateurs de performance, analyser ses statistiques pour optimiser ses actions et développer sa communauté pour augmenter la visibilité de son activité.

Passage de la Certification « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux ».

SUPPORTS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Alternance d'apports théoriques et de travaux pratiques. Animation participative. Médiation individuelle et sur mesure. Travail coopératif. Études de cas et mises en situations professionnelles à réaliser en autonomie à partir de cas concrets issus du contexte du stagiaire.

PROFIL DE FORMATEUR :

Andréa BROCHE
Justine LABESSE

Nos formations sont dispensées par des formatrices professionnelles, expertes dans leur domaine, qui continuent d'exercer leur métier.

MODALITÉS D'ÉVALUATION :

Positionnement en amont de la formation.

- Avant : Évaluation des connaissances
- Pendant : Évaluation des acquis en cours de formation.
- Après : Évaluation de la montée en compétence

Évaluation à chaud en fin de formation

Attestation de fin de formation précisant les compétences et/ou connaissances acquises



Université Populaire de l'Uzège - association reconnue d'intérêt général

22 avenue de la gare - 30700 Uzès - +33(0)4 84 88 57 61 - formation@up-uzège.com

Siret 350 823 498 000 34 - code NAF 9499Z - Organisme de formation enregistré sous le numéro de déclaration d'activité (NDA) 91 30 01 604 30 auprès du Préfet de la Région Languedoc-Roussillon