

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



- ## Objectifs
- Créer une image de marque unique pour se démarquer
  - Créer une stratégie de contenu percutante.
  - Optimiser son temps pour plus de résultats.
  - Attirer des prospects qualifiés et engagés.
  - Comprendre et répondre aux attentes clients.
  - Convertir son audience en clients.
  - Exploiter l'influence et la publicité pour vendre plus.



## Public :

- Les personnes en reconversion qui lancent leur propre activité
- Les indépendants, auto-entrepreneurs et freelances
- Les chefs d'entreprises de TPE (artisans, commerçants, artistes, architectes...)



## Tarif :

2 500€ net de taxe par stagiaire



## Contact :

contact@bestacademy.fr  
06 74 64 00 84



## Prérequis :

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



## Résultat :

Attestation de réalisation de la formation  
Formation préparant à la certification "Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux.", enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le n° RS6702 et délivrée par Massena Group.



## Durée :

28heures - 4 jours



## Lieu et horaires

En distanciel (synchrone), les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h à 16h30.



## Accessibilité :

Possibilité d'adaptations pédagogiques (temps supplémentaire, supports spécifiques)

Accompagnement personnalisé disponible sur demande



## Jury d'évaluation :

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.

Le candidat réalise un oral avec le jury (en visio ou en présentiel) et présente le cas pratique réalisé.

Le jury évalue ensuite le candidat durant un temps d'échanges et de questions/réponses.



REPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été  
délivrée au titre de la catégorie  
d'actions suivante :  
**ACTIONS DE FORMATION**

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



- Objectifs :**
- Définir les objectifs commerciaux
  - Sélectionner les réseaux sociaux les plus adaptés
  - Créer un compte professionnel sur les plateformes et réseaux sociaux
  - Élaborer un plan de communication pour les médias sociaux
  - Créer des contenus rédactionnels et visuels
  - Créer des vidéos de promotion
  - Exploiter les résultats des divers indicateurs

## MODULE 1 : DÉFINIR SON POSITIONNEMENT ET SA STRATÉGIE

- Étudier la concurrence et le marché
- Identifier les acteurs et leurs stratégies digitales
- Utiliser des outils d'analyse pour se démarquer
- Poser les bases d'un projet clair et différenciant
- Créer une stratégie efficace pour vendre son offre

## MODULE 2 : CONSTRUIRE UNE IMAGE DE MARQUE IMPACTANTE

- Créer une identité visuelle forte et cohérente
- Assurer une communication homogène sur tous les canaux
- Renforcer la reconnaissance et la crédibilité de son activité

## MODULE 3 : ÉLABORER UNE STRATÉGIE DE CONTENU EFFICACE

- Définir une ligne éditoriale percutante
- Créer un calendrier de contenu automatisé
- Utiliser divers formats de contenu (vidéo, photo, texte, etc.)
- Créer des stories impactantes
- Engager et fidéliser une communauté qualifiée
- Intégrer le marketing d'influence dans sa stratégie de contenu
- Identifier les bons profils d'influenceurs selon ses objectifs
- Savoir négocier des partenariats gagnant-gagnant (brief, contreparties, objectifs)
- Suivre et évaluer les performances des collaborations

## MODULE 4 : OPTIMISER LA CRÉATION ET LA DIFFUSION DE CONTENU

- Exploiter les fonctionnalités avancées des plateformes sociales
- Créer des visuels grâce à Canva
- Concevoir des vidéos à partir de CapCut
- Améliorer la portée des publications grâce aux algorithmes et hashtags
- Automatiser et recycler son contenu pour une croissance rapide
- S'appuyer sur l'IA pour maximiser l'impact
- Créer des contenus (photos, vidéos, textes, design) accessibles à tout type de public, y compris les personnes en situation de handicap, en utilisant des outils de création et l'intelligence artificielle si nécessaire

## MODULE 5 : TRANSFORMER SON AUDIENCE EN CLIENTS

- Maîtriser les techniques de vente digitale : Comprendre le parcours client et utiliser les bons leviers (offres, garanties, canaux) pour convertir efficacement en ligne.
- Structurer un entonnoir de conversion performant : Créer un tunnel avec lead magnet, emails, upsells et analyse des performances pour optimiser chaque étape.
- Utiliser le copywriting persuasif pour convertir : Rédiger des messages accrocheurs et structurés (AIDA, storytelling, appels à l'action) pour inciter à l'achat.
- Appliquer des leviers psychologiques pour déclencher l'achat : Exploiter la rareté, la preuve sociale, l'autorité et la réciprocité pour renforcer la confiance et provoquer l'action.
- Mettre en place et lancer des campagnes publicitaires performantes (Meta Ads) pour attirer des prospects qualifiés, générer des ventes et accélérer la conversion de manière ciblée et mesurable.

## MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Formation 100% en ligne via System.io avec vidéos, supports téléchargeables et exercices pratiques.
- Coaching hebdomadaire en direct sur Zoom + suivi personnalisé par téléphone.
- Groupe WhatsApp pour échanges, entraide et retours en temps réel.
- Mises en pratique avec études de cas et stratégies applicables immédiatement.

## MOYENS TECHNIQUES

Formation en e-learning repose sur une plateforme dédiée (System.io) où les apprenants accèdent aux modules sous forme de vidéos, documents téléchargeables et quiz interactifs. Pour un suivi personnalisé, des appels téléphoniques et des sessions en direct sur Zoom sont proposés chaque semaine. Un groupe WhatsApp est également mis en place pour favoriser l'échange, poser des questions en temps réel et maintenir la motivation tout au long du programme.