

# Développer son activité commerciale grâce aux réseaux sociaux

Cette formation permet d'utiliser les réseaux sociaux comme un véritable levier de développement commercial.

Elle donne les clés pour structurer sa présence en ligne, attirer des prospects qualifiés et transformer son audience en clients.

L'objectif est de construire une stratégie social media cohérente, générer de la visibilité et développer son chiffre d'affaires grâce au digital.

Cours Pratique de 2 à 4 jours

Prix 2026/27 1 590€ HT

PARTICIPANTS	Chefs de projet, responsables digitaux, entrepreneurs, freelances, professionnels du marketing et de la communication.
COMPÉTENCES DU FORMATEUR	Les intervenants sont des professionnels expérimentés, alliant expertise terrain et maîtrise des pratiques pédagogiques. Ils accompagnent régulièrement des équipes en entreprise et adaptent leurs interventions aux réalités opérationnelles des participants. Leur approche repose sur le partage d'expérience, des cas concrets et une forte orientation résultats.
MODALITÉS D'ÉVALUATION	L'acquisition des compétences est appréciée tout au long du parcours à travers des mises en situation, des exercices pratiques et des échanges avec le formateur. Un positionnement en début de formation permet d'identifier les attentes, tandis qu'un bilan en fin de parcours vient mesurer les progrès réalisés et les axes de développement.
MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES	La formation s'appuie sur une pédagogie active, centrée sur l'expérience des participants et l'application concrète des concepts abordés. Les séquences alternent apports ciblés, mises en pratique, études de cas et échanges collectifs. Les participants sont régulièrement sollicités pour analyser leurs propres situations professionnelles et expérimenter de nouvelles approches. L'ensemble du dispositif favorise l'implication, l'interaction et le transfert des acquis en situation de travail.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.
ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES	<p>Contactez nos référents handicap :</p> <p>baptistegaldemar@formeformation.com</p> <p>zinebzahidi@formeformation.com</p> <p>Nous étudierons votre demande avec attention afin de vous proposer des solutions adaptées.</p>

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

---

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Comprendre le rôle des réseaux sociaux dans le développement commercial.
- Définir une stratégie social media adaptée à son activité.
- Créer du contenu engageant et pertinent.
- Attirer et convertir des prospects.
- Analyser ses performances et ajuster ses actions.

## LE PROGRAMME

---

### 1) Construire sa stratégie sur les réseaux sociaux

- Comprendre les enjeux du marketing digital.
- Définir ses objectifs et sa cible.
- Choisir les réseaux sociaux adaptés à son activité.
- Structurer une stratégie cohérente.
- **Cas pratique** : définition d'une stratégie social media personnalisée.

### 2) Développer sa visibilité et son image de marque

- Optimiser ses profils professionnels.
- Créer une identité cohérente sur les réseaux.
- Comprendre les mécanismes de visibilité (algorithmes).
- Renforcer sa présence en ligne.
- **Mise en situation** : audit et amélioration d'un profil social.

### 3) Créer du contenu attractif et engageant

- Rédiger des publications efficaces.
- Utiliser les bons formats (visuels, vidéos, posts).
- Planifier ses contenus dans le temps.
- Adapter son message à son audience.
- **Cas pratique** : création d'un calendrier éditorial.

#### 4) Générer des prospects et développer son activité

- Mettre en place des actions de prospection digitale.
- Créer de l'interaction avec sa communauté.
- Transformer ses contacts en opportunités commerciales.
- Développer une approche de social selling.
- **Mise en situation** : simulation de prise de contact et conversion.

#### 5) Analyser et optimiser ses performances

- Identifier les indicateurs clés (engagement, portée, leads).
- Analyser les résultats de ses actions.
- Ajuster sa stratégie en continu.
- Optimiser son retour sur investissement.
- **Cas pratique** : analyse des performances et plan d'amélioration.