



Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux

Objectif :

Cette formation a pour objectif de permettre aux apprenants d'acquérir les compétences théoriques et pratiques nécessaires pour concevoir, mettre en œuvre et piloter une stratégie de marketing digital efficace, tout en maîtrisant les outils et les techniques du community management.

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

1. Comprendre les fondamentaux du marketing digital : SEO, SEA, email marketing, content marketing, inbound/outbound marketing.
2. Définir et déployer une stratégie de communication digitale multicanal.
3. Utiliser les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, TikTok, etc.) pour développer et engager une communauté en ligne.
4. Créer et gérer du contenu engageant (texte, image, vidéo) adapté aux différents formats et plateformes.
5. Analyser les performances des actions marketing via des outils comme Google Analytics, Meta Business Suite, etc.
6. Gérer la e-réputation d'une marque ou d'une entreprise.
7. Mettre en œuvre des campagnes publicitaires digitales (Social Ads, Google Ads).

Type de cours : Cours a Distance

Durée : 17h de formation sur plateforme + 3 heures en visio (si CPF)

Lieu : 100% E-learning

Tarif : 2 300 euros

23 Rue Lavoisier 17440 Aytré

Tel :06 51 20 08 18

Mail : Sca.academ1@gmail.com

Horaires : du lundi au vendredi, de 9h à 18h

Prérequis :

Pour entrer en formation, les prérequis suivants sont nécessaires :

- Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle,
- Maîtriser les bases en français (savoir parler et écrire),
- Maîtriser les bases de la navigation sur Internet. (*Optionnel : Disposer d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette, ainsi que d'une connexion Internet.*)

Public visé :

Cette formation s'adresse :

- aux personnes en reconversion souhaitant lancer leur propre activité,
- aux indépendants, auto-entrepreneurs et dirigeants de TPE (artisans, commerçants, artistes, architectes...).

23 Rue Lavoisier 17440 Aytré
Tel :06 51 20 08 18
Mail : Sca.academ1@gmail.com
Horaires : du lundi au vendredi, de 9h à 18h

Modalité D'évaluation :

1. Évaluations formatives (en cours de formation)

- Quiz et QCM à la fin de chaque module pour valider la compréhension des notions clés.
- Travaux pratiques : rédaction de publications, création de visuels, simulation de campagnes, gestion de communauté fictive.
- Études de cas : analyse de stratégies digitales existantes et formulation de recommandations argumentées.
- Participation active aux classes virtuelles ou espaces d'échanges pédagogiques.

Ces évaluations permettent de préparer progressivement le candidat à l'épreuve certificative finale.

2. Évaluation finale (certificative)

L'évaluation certificative repose sur la réalisation et la soutenance d'un projet professionnel.

Projet professionnel de fin de formation :

Le candidat réalise une stratégie digitale complète pour un client réel ou fictif comprenant :

- Audit de la présence en ligne
- Définition des objectifs et des cibles
- Élaboration d'un planning éditorial
- Création de contenus adaptés
- Mise en place d'indicateurs de suivi et analyse de la performance

Soutenance orale :

Le candidat présente son projet lors d'une soutenance orale réalisée en direct, devant un jury composé de deux professionnels externes à l'organisme de formation, ne connaissant pas le candidat.

Le formateur n'est pas membre du jury.

La soutenance comprend :

- Présentation du projet
- Argumentation des choix stratégiques
- Échange de questions/réponses avec le jury

3. Critères d'évaluation

- Pertinence de l'analyse et des recommandations
- Cohérence et efficacité de la stratégie proposée
- Qualité des contenus produits (fond et forme)
- Maîtrise des outils digitaux
- Capacité à argumenter et défendre ses choix lors de la soutenance orale

23 Rue Lavoisier 17440 Aytré

Tel : 06 51 20 08 18

Mail : Sca.academ1@gmail.com

Horaires : du lundi au vendredi, de 9h à 18h

DÉLAI ET MODALITÉS D'ACCÈS :

Délai d'accès

- L'inscription peut se faire à tout moment de l'année (formation en entrée/sortie permanente).
- L'accès à la plateforme de formation est ouvert sous 7 à 14 jours ouvrés après validation du dossier administratif (inscription, convention, financement...).
- En cas de financement externe les délais peuvent varier selon les organismes (prévoir jusqu'à 2 à 3 semaines).

Modalités d'accès

- Demande d'inscription via un formulaire en ligne ou contact direct avec le centre de formation.
- Entretien de positionnement (téléphonique ou visio) pour évaluer les besoins, les objectifs et le niveau du candidat.
- Validation des prérequis et signature d'un contrat ou d'une convention de formation.
- Accès personnalisé à la plateforme e-learning avec identifiants sécurisés.
- Envoi d'un livret d'accueil et d'un guide d'utilisation de la plateforme.

Méthodes pédagogiques :

La formation repose sur une approche pédagogique active, flexible et orientée compétences, adaptée à l'apprentissage à distance. Les méthodes utilisées sont :

1. Apports théoriques sous forme de modules en ligne (vidéos, supports téléchargeables, fiches de synthèse).
2. Études de cas pratiques et mises en situation inspirées de cas réels du secteur digital.
3. Travaux pratiques : création de contenus, gestion de pages sociales, campagnes simulées, etc.
4. Quizz interactifs et auto-évaluations pour valider les acquis au fil des modules.
5. Projets fil rouge ou projet professionnel permettant d'appliquer les compétences à un cas concret (ex. : stratégie digitale pour une entreprise fictive ou réelle).
6. Classes virtuelles ou webinaires (en direct ou en replay) pour approfondir certains sujets et échanger avec le formateur.
7. Suivi pédagogique personnalisé : forums de discussion, messagerie avec les formateurs, feedbacks sur les exercices.

Programme :

Kit de démarrage : Construire des bases solides pour avancer plus vite

💡 Avant d'entrer dans le programme principal, ce kit vous aide à maîtriser les outils essentiels qui vont accélérer votre organisation, clarifier votre stratégie et rendre votre progression plus simple et plus efficace.

🔑 Prise en main des outils clés

- ✔ *Guides complets sur Canva* → Apprenez à concevoir des visuels attractifs et professionnels, même sans expérience en design.
- ✔ *Découverte de l'IA générative (ChatGPT, DALL-E, Canva AI)* → Comprenez comment utiliser ces outils pour gagner du temps et améliorer vos contenus.
- ✔ *Tutoriels pratiques pour débiter sur Instagram, LinkedIn et TikTok* → Configurez et optimisez vos profils sur les réseaux sociaux les plus stratégiques.
- ✔ *Accès à des templates prêts à l'emploi* → Profitez de modèles Canva conçus pour votre domaine afin de créer du contenu rapidement et efficacement.

🔑 Réception de votre audit personnalisé et de votre plan d'action

- ✔ *Analyse complète de votre projet* → Un audit sur mesure pour faire ressortir vos points forts, vos pistes d'amélioration et les opportunités à saisir.
- ✔ *Feuille de route stratégique* → Un plan d'action évolutif que vous construirez tout au long de la formation pour structurer vos étapes, suivre vos progrès et préparer votre présentation finale pour la certification.

Module n°1 : Trouver votre positionnement unique et vous démarquer

💡 Se lancer sans vision claire, c'est avancer à l'aveugle. Dans ce module, vous apprendrez à définir votre positionnement, comprendre votre audience, affirmer votre identité et construire une marque qui attire naturellement les bonnes personnes.

🔑 Établir un positionnement stratégique solide

- ✔ *Les 5 questions fondamentales avant de démarrer* → Clarifiez votre mission, vos objectifs et la direction que vous souhaitez donner à votre activité.
- ✔ *Découverte des 4 profils d'Instapreneurs performants* → Identifiez celui qui vous correspond et inspirez-vous des stratégies qui leur permettent de réussir.
- ✔ *Analyse approfondie de votre marché (SWOT, PESTEL, benchmark)* → Étudiez vos concurrents, repérez les opportunités, définissez les risques et trouvez votre place.
- ✔ *Construction de votre positionnement unique et de votre promesse de valeur* → Mettez en lumière ce qui vous rend différent et pertinent.
- ✔ *Analyse des besoins de votre audience* → Comprenez les attentes de votre cible pour créer une offre et un message qui lui parle réellement.

🔑 Bâtir une image de marque forte et cohérente

- ✓ Choisir une niche rentable et alignée avec vos objectifs → Positionnez-vous sur un segment d'audience porteur et adapté à votre expertise.
 - ✓ Maîtriser le storytelling → Apprenez à raconter votre histoire de manière authentique pour créer une connexion émotionnelle avec votre communauté.
 - ✓ Définition de votre ligne éditoriale → Structurez votre communication pour transmettre un message clair, constant et percutant.
-

🔑 Concevoir une identité visuelle mémorable

- ✓ Comprendre branding vs personal branding → Adaptez votre communication selon l'image que vous souhaitez incarner.
- ✓ Création d'un univers graphique fort → Combinez couleurs, typographies et visuels pour façonner une identité reconnaissable instantanément.
- ✓ Élaboration d'une charte graphique professionnelle → Assurez une harmonie visuelle sur l'ensemble de vos supports et renforcez la crédibilité de votre marque.
- ✓ Études de cas inspirantes → Analysez des exemples réels pour comprendre les stratégies visuelles et narratives qui fonctionnent.

Module n°2 : Créer un profil irrésistible qui attire et convertit

💡 Votre profil est votre carte de visite : il doit capter l'attention immédiatement et donner envie de s'abonner.

🔑 Concevoir un profil professionnel qui donne confiance

- ✓ Choisir un pseudo et une photo de profil impactants → Adoptez les bonnes pratiques pour être repérable et mémorable.
- ✓ Les 3 piliers d'une bio efficace → Écrivez une présentation claire, séduisante et orientée résultats.
- ✓ Comprendre les différences entre comptes perso, pro et créateur → Sélectionnez le format qui soutiendra au mieux vos objectifs.

🔑 Exploiter toutes les fonctionnalités stratégiques de votre profil

- ✓ Optimiser vos stories à la une → Classez vos contenus clés (offres, témoignages, liens...) pour accroître leur visibilité.
 - ✓ Ajouter des liens pertinents dans votre bio → Dirigez facilement vos visiteurs vers vos services, votre site ou vos ressources.
 - ✓ Créer un CTA (appel à l'action) qui convertit → Incitez les visiteurs à passer à l'action : s'abonner, réserver, vous contacter...
 - ✓ Analyser et améliorer régulièrement votre profil → Ajustez votre présentation en fonction des retours et des tendances du moment.
-

Module n°3 : Déployer une stratégie de contenu puissante

💡 Ce n'est pas la quantité qui compte, mais l'impact : créez du contenu qui attire, engage et fidélise.

🔑 Construire une stratégie de contenu solide

- ✓ *Comprendre les mécanismes de l'engagement* → Identifiez les facteurs qui améliorent interactions et portée.
- ✓ *Définir les besoins de votre audience* → Publiez du contenu qui répond réellement à leurs questionnements et attentes.
- ✓ *Établir une ligne éditoriale cohérente* → Structurez votre communication pour booster votre régularité et votre impact.
- ✓ *Bâtir une stratégie claire* → Déterminez vos piliers, vos idées principales et votre message pour attirer la bonne audience.

🔑 Choisir les bons formats pour maximiser vos résultats

- ✓ *Utiliser les 3 types de contenus essentiels* → Inspirer, éduquer, vendre... sans fatiguer votre audience.
- ✓ *Explorer les formats les plus performants* → Carrousels, vidéos, stories, lives... tirez parti de chaque format.
- ✓ *Trouver un équilibre entre contenu commercial et contenu gratuit* → Vendre efficacement, sans tomber dans la sur-promotion.
- ✓ *Rédiger des légendes engageantes* → Utilisez les bons appels à l'action pour stimuler les interactions.
- ✓ *Suivre tendances et actualités* → Produisez du contenu actuel et attractif.

🔑 Planifier vos contenus pour plus de fluidité

- ✓ *Créer un calendrier éditorial efficace* → Anticipez vos publications et gagnez un temps précieux.
 - ✓ *Déterminer votre fréquence idéale* → Trouvez un rythme qui maximise l'engagement sans vous surcharger.
 - ✓ *Maîtriser Meta Business Suite* → Centralisez, programmez et organisez vos contenus facilement.
-

Module n°4 : Maîtriser la création de contenus multiformats

💡 Apprenez à produire du contenu professionnel sans compétences techniques avancées, grâce aux meilleurs outils et techniques.

🔑 Les fondamentaux de la création de contenu

- ✓ *Développer les 5 compétences essentielles* → Photo, vidéo, design, écriture, prise de parole : maîtrisez les basiques.
- ✓ *Définir votre style unique* → Créez un univers reconnaissable au premier coup d'œil.
- ✓ *Identifier les formats les plus performants* → Stories, reels, carrousels, lives... adoptez ceux qui servent votre stratégie.
- ✓ *Être à l'aise en vidéo* → Gagnez en confiance face caméra et transmettez des messages impactants.
- ✓ *30 conseils pour réussir vos shootings* → Techniques, poses, lumière... pour des photos professionnelles.

🔑 Créer des visuels et vidéos pros avec des outils simples

- ✓ *Les 11 idées universelles de contenus visuels* → Ne manquez plus jamais d'inspiration.
- ✓ *12 techniques photo avec smartphone* → Éclairage, composition, retouches... un rendu premium garanti.
- ✓ *Créer des designs impactants avec Canva* → Personnalisez vos visuels pour booster votre image.
- ✓ *Tourner et monter vos vidéos avec CapCut* → Transformez vos clips en vidéos captivantes.

🔑 Structurer vos contenus comme un pro

- ✓ *Construire un feed harmonieux* → Une esthétique cohérente pour un profil attractif.
- ✓ *Les 3 clés d'un texte percutant* → Accroches, copywriting et appels à l'action.
- ✓ *Réaliser des placements produits naturels* → Monétiser sans perdre votre authenticité.
- ✓ *Les 4 piliers d'une story efficace* → Boostez l'engagement et la fidélité de votre audience.

🔑 Rendre vos contenus inclusifs et accessibles

- ✓ *Appliquer les bonnes pratiques d'accessibilité* → Sous-titres, ALT, contrastes, typographies lisibles...
- ✓ *Adapter vos contenus à tous les publics* → Structure claire, formats adaptés et compréhension facilitée.

🔑 Cadre légal, transparence et éthique

- ✓ Les règles ARPP :
 - Transparence des partenariats (#sponsorisé, #collaboration, #publicité)
 - Mentions obligatoires en story et en post
 - Obligations pour les mineurs
 - Interdictions (santé, finances, promesses trompeuses)
- ✓ Obligations légales de l'influenceur / créateur de contenu
 - Mention des partenariats rémunérés
 - Interdiction des allégations mensongères
 - Respect de la propriété intellectuelle (musique, images)

✓ Bonnes pratiques éthiques

- Véracité des informations
- Respect du public
- Respect de la diversité et inclusion
- Transparence sur l'utilisation de l'IA

Module n°5 : Faire grandir une communauté engagée

💡 Une communauté active est un véritable moteur de croissance : apprenez à la développer et à la fidéliser.

🔑 Booster votre visibilité intelligemment

✓ *Comprendre le fonctionnement des algorithmes* → Découvrez ce qui favorise la mise en avant de vos contenus.

✓ *Utiliser les hashtags efficacement* → Sélection, combinaison et stratégie pour atteindre plus de personnes.

✓ *Découvrir des outils de croissance méconnus* → Appliquez des astuces avancées pour augmenter votre portée.

✓ *Renforcer la relation avec vos abonnés grâce aux canaux de discussion* → Créez un lien direct et privilégiez l'interaction.

🔑 Attirer et engager une communauté solide

✓ *Les 10 stratégies de croissance des experts* → Boostez votre nombre d'abonnés de manière organique et durable.

✓ *Appliquer les principes de l'engagement* → Encouragez les likes, commentaires, partages et réactions.

🔑 Étendre votre impact grâce à une stratégie de contenu intelligente

✓ *Réutiliser et recycler votre contenu* → Générez plusieurs publications à partir d'une seule idée.

🔑 Analyser vos résultats pour progresser

✓ *Comprendre vos KPI* → Analysez vos statistiques et ajustez votre stratégie pour de meilleurs résultats.

🔑 Fonctionnement détaillé des algorithmes

Comment fonctionnent les algorithmes : les signaux analysés

✓ Instagram

- Taux de complétion des Reels
- Temps de visionnage
- Taux d'interaction (likes, commentaires, partages, saves)
- Cohérence des hashtags
- Historique des interactions avec le compte

✓ TikTok

- Watch time
- Rewatch (vidéo regardée 2 fois)
- Engagement rapide (3 premières secondes)
- Partages → signal très fort
- Likes → signal moyen
- Commentaires → signal fort

✓ LinkedIn

- Dwell time (temps passé sur le post)
- Interaction dans les 60 premières minutes
- Pertinence du réseau professionnel

Module n°6 : Déployer une stratégie multi-canal efficace

💡 Élargissez votre visibilité grâce à un deuxième réseau social complémentaire, sans vous disperser.

🔑 Comprendre l'écosystème des réseaux sociaux

- ✓ *Découvrir les particularités de chaque plateforme* → Instagram, LinkedIn, TikTok...
- ✓ *Choisir le réseau secondaire le plus pertinent* → Identifiez où se trouve votre audience.
- ✓ *Construire une stratégie multi-canal cohérente* → Exploitez les synergies entre vos plateformes.

🔑 Formation complète LinkedIn – Le réseau idéal pour le BtoB

- ✓ *Créer un profil LinkedIn optimisé* → Attirez les bons contacts.
- ✓ *Différencier profil et page entreprise* → Adaptez votre stratégie selon votre objectif.
- ✓ *Bâtir une stratégie de contenu efficace* → Publiez du contenu qui renforce votre crédibilité.
- ✓ *Développer une audience qualifiée* → Attirez prospects et partenaires via networking et Waalaxy.
- ✓ *Utiliser LinkedIn pour développer votre business* → Trouvez clients, collaborations et opportunités.

🔑 Formation complète TikTok – Profiter de sa viralité

- ✓ *Comprendre l'algorithme et ses opportunités* → Maximisez votre visibilité.
 - ✓ *Créer un profil attractif* → Installez une identité forte.
 - ✓ *Maîtriser les formats TikTok* → Storytelling, tendances, vidéos éducatives...
 - ✓ *Appliquer les stratégies de croissance* → Attirez des abonnés fidèles.
 - ✓ *Monétiser votre présence avec TikTok For Business* → Explorez toutes les possibilités de revenus.
-

Module n°7 : Transformer vos abonnés en clients

💡 Développez des ventes constantes en structurant un parcours d'achat efficace.

🔑 Les bases d'un business en ligne rentable

- ✓ *Les 5 étapes essentielles pour bâtir un business solide* → Développez une activité durable grâce aux réseaux sociaux.
- ✓ *Comprendre les 3 types de trafic* → Organique, payant, affilié : diversifiez vos sources.
- ✓ *Créer un tunnel de vente efficace* → Accompagnez vos prospects de A à Z.

🔑 Attirer des prospects qualifiés

- ✓ *Mettre en place une stratégie d'acquisition performante*
- ✓ *Créer des lead magnets irrésistibles*
- ✓ *Construire une base de prospects solide*
- ✓ *Optimiser chaque étape du parcours client*

🔑 Convertir vos prospects en clients

- ✓ *Les 4 leviers indispensables pour augmenter vos conversions*
- ✓ *Créer une échelle de valeur logique et rentable*
- ✓ *Augmenter la valeur perçue de vos offres*
- ✓ *Utiliser les 7 leviers psychologiques de l'achat*
- ✓ *Maîtriser le copywriting persuasif*

🔑 S'équiper pour vendre plus facilement

- ✓ *Utiliser Instagram Shopping* → Configurez votre boutique et vendez directement en ligne.
- ✓ *Utiliser Calendly pour vos services* → Automatisez vos prises de rendez-vous et vos suivis.

🔑 Outils d'analyse statistique

✓ Outils utilisés :

- Instagram Insights
- TikTok Analytics
- Meta Business Suite
- Google Analytics
- Metricool

✓ KPI obligatoires à analyser :

- Taux d'engagement
- Portée (reach)
- Taux de complétion des vidéos
- Taux de clic (CTR)
- Taux de conversion
- Coût par résultat (si publicité)
- Croissance des abonnés
- Nombre de prospects collectés

✓ Exercices à ajouter dans votre formation :

- Analyse d'un tableau Instagram Insights
 - Interprétation d'un graphique Metricool
 - Détection de contenus performants vs non-performants
 - Ajustement d'une stratégie basée sur la performance
-

Module n°8 : Marketing d'influence & Publicité – Passer au niveau supérieur

💡 Boostez votre visibilité et vos ventes grâce aux partenariats et à la publicité.

🔑 Le marketing d'influence : collaborer avec les bons créateurs

- ✓ *Comprendre comment fonctionne le marketing d'influence*
- ✓ *Identifier les influenceurs adaptés à votre marque*
- ✓ *Négocier des collaborations gagnantes*
- ✓ *Définir la juste valeur d'un partenariat*
- ✓ *Créer un kit média professionnel*
- ✓ *Approcher marques et influenceurs avec efficacité*
- ✓ *Choisir le bon type de partenariat*
- ✓ *Analyser les performances de vos campagnes*

🔑 La publicité sur les réseaux sociaux : des résultats même avec un petit budget

- ✓ *Comprendre les bases de la publicité en ligne*
- ✓ *Définir des objectifs clairs et une audience précise*
- ✓ *Créer votre première campagne publicitaire*
- ✓ *Optimiser votre budget pour éviter les pertes*
- ✓ *Analyser et améliorer vos performances*
- ✓ *Amplifier vos campagnes pour maximiser l'impact*

★ **Module n°9 : Maîtriser la conversion – Transformer vos prospects en clients**

💡 **Convertir, c'est l'art de guider votre audience du simple intérêt jusqu'à l'achat.**
Dans ce module, vous apprendrez à construire un entonnoir de vente efficace, à utiliser les bons leviers psychologiques et à rédiger des messages qui déclenchent l'action.

🔑 **Construire un entonnoir de vente performant**

- ✓ Comprendre les 5 étapes clés d'un tunnel de conversion :
 - **Découverte (Awareness)** : attirer l'attention avec du contenu pertinent
 - **Intérêt (Interest)** : susciter la curiosité grâce à des contenus éducatifs
 - **Désir (Consideration)** : présenter votre offre et ses bénéfices
 - **Action (Conversion)** : déclencher l'achat ou la prise de rendez-vous
 - **Fidélisation & Upsell** : augmenter la valeur client grâce aux ventes additionnelles
 - ✓ Identifier les points de friction dans votre parcours client
 - ✓ Structurer un entonnoir efficace pour vos produits ou services
 - ✓ Mettre en place des séquences automatiques (emailing, messages privés, tunnels)
-

🔑 **Attirer des prospects qualifiés avec une stratégie d'acquisition solide**

- ✓ Créer des **lead magnets** irrésistibles (guides, mini-formations, checklists, ateliers)
 - ✓ Mettre en place un système d'acquisition automatisé
 - ✓ Segmenter votre base prospects pour augmenter la pertinence de vos offres
 - ✓ Optimiser vos liens bio, pages d'atterrissage et formulaires de capture
-

🔑 **Utiliser la psychologie d'achat pour augmenter les conversions**

- ✓ Découvrir les **7 leviers psychologiques universels** :
 - Preuve sociale
 - Rareté
 - Autorité
 - Réciprocité
 - Cohérence
 - Storytelling
 - Anti-objections
- ✓ Intégrer ces leviers naturellement dans vos contenus, pages de vente et stories
- ✓ Comprendre le comportement de votre audience pour adapter vos messages

Maîtriser le copywriting persuasif

- Rédiger des accroches puissantes qui captent l'attention
- Structurer vos pages de vente avec des modèles efficaces (AIDA, PAS...)
- Utiliser un langage orienté bénéfices
- Créer des appels à l'action (CTA) qui incitent réellement à acheter
- ✓ Savoir lever les objections avant qu'elles ne surviennent


Augmenter la valeur perçue et le panier moyen

- Construire une échelle de valeur logique et rentable

- Offre d'entrée
- Offre principale
- Offre premium
- Upsells / Cross-sells / Packs

- Utiliser la différenciation et le positionnement pour augmenter la valeur perçue**

Module n°10 : Marketing d'influence & Publicité – Passer au niveau expert

 **Alliez influence et publicité pour créer une stratégie puissante, scalable et rentable.**
Dans ce module, vous apprendrez à structurer des campagnes professionnelles, à négocier avec des influenceurs et à paramétrer des publicités rentables.

Créer une campagne d'influence professionnelle et performante

1. Identifier les bons partenaires

- Choisir les influenceurs cohérents avec votre marque
- Analyser leur crédibilité, leur audience et leur engagement réel
- Utiliser les outils de recherche et d'analyse d'influenceurs

2. Nouer des collaborations gagnantes

- Définir un objectif de campagne (visibilité, trafic, conversion)
- Choisir le type de collaboration le plus pertinent :

- Placement produit
- Tutoriel
- Storytelling
- Challenge
- Live
- Concours

- ✓ Construire un **kit média professionnel** pour présenter votre activité
 - ✓ Approcher les marques ou influenceurs avec les bons messages
 - ✓ Négocier un partenariat win-win (tarifs, droits d'usage, livrables, délais)
-

3. Évaluer l'efficacité de vos campagnes d'influence

- ✓ Suivre les indicateurs clés :

- Portée
- Engagement
- Trafic
- Conversions
- Coût par résultat

- ✓ Interpréter les performances et ajuster la stratégie
 - ✓ Optimiser les futures collaborations
-

Déployer des campagnes publicitaires rentables sur les réseaux sociaux

1. Comprendre les bases de la publicité digitale

- ✓ Objectifs de campagne : notoriété, engagement, trafic, ventes
 - ✓ Différences entre audience froide, tiède et chaude
 - ✓ Comment fonctionne l'algorithme publicitaire
-

2. Paramétrer sa première campagne publicitaire

- ✓ Définir un objectif clair
 - ✓ Sélectionner l'audience idéale
 - ✓ Choisir le bon format :
 - Image
 - Vidéo
 - Carousel
 - Collection
 - Story Ads
 - ✓ Rédiger un message publicitaire efficace
 - ✓ Configurer correctement le budget et la durée
-

3. Optimiser son budget et améliorer les performances

- ✓ Lire et comprendre les statistiques (CTR, CPM, CPA, ROAS)
 - ✓ Ajuster les audiences pour améliorer les résultats
 - ✓ Améliorer les créatives (visuels, vidéos, textes)
 - ✓ Mettre en place des tests A/B
 - ✓ Éviter les erreurs qui font perdre de l'argent
-

4. Amplifier ses campagnes pour maximiser l'impact

- ✓ Utiliser le retargeting pour re-cibler les visiteurs engagés
 - ✓ Construire une stratégie publicitaire multi-étapes
 - ✓ Combiner publicité + influence pour multiplier les résultats
 - ✓ Mettre en place une stratégie évolutive pour scaler son activité
-

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Pour toutes personnes en situation de handicap merci de contacter directement par téléphone ou par

le référent handicap de la structure : LECANU SHANA

Sca.academ1@gmail.com

23 Rue Lavoisier 17440 Aytré

Tel :06 51 20 08 18

Mail : Sca.academ1@gmail.com

Horaires : du lundi au vendredi, de 9h à 18h

Cette Formation prépare à la certification RS6702 :
Développer son activité professionnelle grâce au marketing
de contenus et aux réseaux sociaux.

Date de décision : 19/07/2024

Durée de l'enregistrement en années : 2 ans

Date d'échéance de l'enregistrement : 19/07/2026

Plus de détails sur la certification :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6702/>

Finalité de la formation :

La formation a pour finalité de permettre aux apprenants de :

1. Maîtriser les fondamentaux du marketing digital et de la communication numérique, dans une logique professionnelle et opérationnelle.
2. Développer une présence efficace sur le web et les réseaux sociaux, adaptée aux objectifs d'une entreprise, d'un projet ou d'une marque personnelle.
3. Concevoir et piloter une stratégie digitale complète, incluant la création de contenu, l'animation de communautés, le référencement et la publicité en ligne.
4. Acquérir une polyvalence recherchée sur le marché du travail, en combinant des compétences techniques, analytiques et créatives.
5. Accéder à des opportunités professionnelles concrètes, en tant que community manager, chargé de marketing digital, social media manager, créateur de contenu ou consultant freelance.
6. Favoriser l'insertion professionnelle, la reconversion ou le développement d'activité entrepreneuriale dans les métiers du numérique.



23 Rue Lavoisier 17440 Aytré
Tel : 06 51 20 08 18
Mail : Sca.academ1@gmail.com
Horaires : du lundi au vendredi, de 9h à 18h