

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

Référence : CM-THP-P-C-01 | **Zone géographique :** Présentiel, distanciel ou hybride

Présentation de la formation

LE CONTEXTE

Une formation complète et opérationnelle pour faire décoller votre activité, qui vous permettra de :

- élaborer une stratégie digitale solide,
- créer du contenu pertinent,
- utiliser les réseaux sociaux comme véritables leviers de développement.

Idéale pour les freelances, indépendant·es, porteu·euses de projet ou professionnel·les en reconversion.

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Public cible :

Cette formation s'adresse aux :

- Indépendant·Es, freelances, artisans, commerçant·ES
- Coachs, consultant·Es et professions de service
- Porteur·EUSES de projet et créateur·RICES d'entreprise
- Demandeur·EUSES d'emploi ou personnes en reconversion

Prérequis :

- Être à l'aise avec l'outil informatique

- Avoir une activité, créée ou en cours de création, à promouvoir

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Objectifs pédagogiques :

- Réaliser un diagnostic digital de votre activité
- Définir vos objectifs marketing
- Élaborer une stratégie de contenus sur-mesure
- Optimiser votre présence sur les réseaux sociaux
- Créer des publications engageantes et performantes
- Générer des leads avec des outils gratuits et sponsorisés
- Structurer un entonnoir de vente efficace
- Présenter votre stratégie digitale à des tiers

Programme complet

Jour 1 :

- Objectifs pédagogiques : Diagnostic stratégique
- Contenu de la formation : **SWOT/PESTEL, benchmark, Objectifs SMART**, cibles, segmentation, cible clients & personas, parcours AIDA

Jour 2 :

- Objectifs pédagogiques : Stratégie de contenu
- Contenu de la formation : Ligne éditoriale, calendrier éditorial, formats adaptés, **création de comptes professionnels et optimisation de profils et paramètres**

Jour 3 :

- Objectifs pédagogiques : Animation et modération de communauté
- Contenu de la formation : Engagement, fidélisation, modération, gestion e-réputation
- Objectifs pédagogiques : **Plan d'animation**
- Contenu de la formation : Création de kits de contenus sur Canva, rédaction web, reels, stories, cohérence visuelle

Jour 4 :

- Objectifs pédagogiques : Campagnes digitales et KPI
- Contenu de la formation : Posts organiques & publicités sponsorisées (Meta Ads, LinkedIn), analyses de performances
- Objectifs pédagogiques : Génération de leads
- Contenu de la formation : Lead magnets, formulaires, automatisation des contacts

Jour 5 :

- Objectifs pédagogiques : Tunnel de vente digital
- Contenu de la formation : Emailing, scoring de leads, séquences intelligentes
- Objectifs pédagogiques : Présentation & certification
- Contenu de la formation : Pitch, stratégie finale, validation de la certification RS6702

MODALITÉS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

La formation s'appuie sur une démarche **active, participative**.

Alternance théorie/pratique :

- Présentation synthétique des concepts via un support visuel attractif (PowerPoint, Miro, tableau blanc collaboratif).
- Illustration immédiate par des cas pratiques et des exemples concrets liés à l'activité des participants.

Mise en pratique concrète :

- Exercices individuels et en groupe sur des cas réels ou fictifs (par ex. diagnostic SWOT de son activité, création d'une ligne éditoriale).
- Utilisation d'outils numériques accessibles : Canva, Google Analytics, Meta Ads Manager...
- Réalisation de mini-projets fil rouge (ex. stratégie digitale complète en fin de formation).

Durée : de 35 à 40 heures selon vos profil et besoins

Format : Présentiel, distanciel ou hybride

Financement : éligible CPF, OPCO, Pôle emploi

TECHNIQUES PÉDAGOGIQUES

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

MODALITÉ D'ÉVALUATION

- **Évaluation des prérequis :** test de positionnement : entretien, questionnaire en ligne
- **Évaluation formative :** Évaluations des connaissances acquises tout le long de la formation
- **Évaluation sommative :** Évaluations des compétences acquises : expliciter comment : mises en situation et questionnaire en ligne.
- **Évaluation de la satisfaction :** Jour +1 après la fin de la formation, envoi d'un questionnaire
- **Évaluation à froid :** Une quinzaine de jour après la formation

Conditions d'accueil

FORMATION DANS NOS LOCAUX

- Durée Totale : **5 jour(s) / 35 heures**
- Durée présentiel : **jour(s) / heure(s)**
- Durée distanciel : **5 jour(s) / 35 heure(s)**
- Délai d'accès : **14 jours**
- Prix : **4000€** net de taxe
Tarif minimum

FORMATION MISE EN PLACE POUR UNE ENTREPRISE/ORGANISATION