# DÉVELOPPER L'ACTIVITÉ COMMERCIALE PAR LES RÉSEAUX SOCIAUX.

*Cette formation permet aux entrepreneurs et dirigeants de TPE/PME de concevoir et déployer une stratégie commerciale efficace sur les réseaux sociaux. Les participants apprennent à définir des objectifs SMART, choisir les plateformes adaptées, créer des contenus accessibles et responsables avec l'appui de l'IA générative, produire des vidéos promotionnelless et piloter leurs résultats à l'aide d'indicateurs de performance.*

## Durée

14.00 heures (2.00 jours)
Formation 100% synchrone en présentiel ou en classe virtuelle selon la session sélectionnée sur Mon Compte Formation.
Modalités pédagogiques :
- Individuel Distanciel 100% Visio ou Présentiel
- Collectif Mini-Groupe Distanciel 100% Visio ou Présentiel



## Profils des apprenants

Dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

## Prérequis :

- Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.
- Le candidat devra présenter des connaissances en numérique et disposer d'un ordinateur connecté à Internet.
- En cas de séance en distanciel, il faut également savoir utiliser une plateforme collaborative en ligne (visio-conférence)

## Points forts

Cours individuels ou en mini groupe limité à 6 personnes pour plus d'interactivité
Formation en face à face pédagogique : Présentiel ou distanciel synchrone (visio) selon votre situation géographique ou vos souhaits
Préparation d'une certification officielle

## Accessibilité et délais d'accès

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référent est Patrick : gestion@axio-academy.com (également référent handicap). Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie : emilie.chatte@axio-academy.com. Pour toute inscription veuillez remplir le formulaire de contact sur notre site. Vous serez recontacté.e. par notre service commercial. Délai d'accès : 11 jours ouvrés en CPF (14 jours ouvrables) Processus : recueil de besoin, validation prérequis (Entretien et diagnostic initiaux pour adapter le parcours et valider le projet), devis/convention, convocation
Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux. Par défaut les formations en nos locaux sont non éligibles aux personnes en situation de handicap, néanmoins engagement à rechercher autant que possible les aménagements raisonnables.

Pour les inscriptions réalisées via Mon Compte Formation, les informations précontractuelles complètes relatives à la session, au prix, aux dates, aux horaires, aux modalités d'inscription, aux conditions de financement, aux modalités de certification et aux éventuels frais annexes sont accessibles sur la fiche EDOF correspondante avant validation de la commande..

# OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.

- Définir les objectifs commerciaux à atteindre
- Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile
- Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés
- Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisi
- Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux
- Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle
- Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place

# CONTENU DE LA FORMATION.

## 1.Compréhension des Réseaux Sociaux en tant que Canal Commercial - temps estimé 2H30

- Analyse de l'importance des réseaux sociaux dans le commerce.
- Compréhension des avantages et des défis.
- Définition des objectifs commerciaux à atteindre.
- Identification des plateformes adaptées aux objectifs commerciaux.
- Études de cas : exemples de succès dans le développement commercial via les réseaux sociaux..

## 2.Optimisation des Profils sur les Réseaux Sociaux - temps estimé 3H

- Amélioration des profils professionnels sur différentes plateformes.
- Utilisation d'éléments visuels pour renforcer la présence en ligne.
- Création d'un contenu attractif et aligné sur la stratégie commerciale.
- Exercices pratiques : optimisation des profils en fonction des objectifs commerciaux.

## 3.Stratégies de Contenu pour Engager la Clientèle - temps estimé 3H30

- Développement d'une stratégie de contenu alignée sur les objectifs commerciaux.
- Définition d'un calendrier de publication et des outils de suivi.
- Création de contenu varié, engageant et à forte valeur ajoutée : Textes, Images et Vidéos.
- Utilisation des outils de planification de contenu
- Mises en situation : création de contenus commerciaux attractifs.

## 4.Gestion de la Relation Client sur les Réseaux Sociaux - temps estimé 2H30

- Utilisation des fonctionnalités de messagerie pour interagir avec les clients.
- Gestion des commentaires et des retours sur les réseaux sociaux.
- Création d'une approche personnalisée pour chaque client.

## 5.Analyse des Performances et Ajustements - temps estimé 2H30

- Utilisation des analytics sociaux pour évaluer la performance.
- Ajustements des stratégies en fonction des résultats.
- Mise en place d'un plan d'action pour l'amélioration continue.
- Démo pratique : analyse en direct des performances

# ORGANISATION DE LA FORMATION.

## Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Academy repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel. Axio Academy accompagne le candidat dans la compréhension des attendus de certification et dans l'organisation du passage de l'évaluation, selon les modalités prévues par le certificateur et précisées sur la fiche EDOF.

La formation est animée par un formateur expert en communication digitale, stratégie social media, création de contenus et animation de communautés en ligne. Nous concevons des formations certifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

## Moyens pédagogiques et techniques

• En présentiel : • Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation • Documents supports de formation projet Etudes de cas concrets • Quizz et activités collectives en salle • Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite formation

• En distanciel : • Classes virtuelles via l'interface Digiforma ou Livestorm • Support de formation partagé • Activités d'entrainement en synchrone

• Moyens d'encadrement : Formateurs(rices) avec parcours professionnels significatifs en lien avec l'action de formation et compétences pédagogiques leur permettant de dispenser ce programme.

• Un support technique téléphonique sera mis en place pour les séances en distanciel.

## Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles d'émargement
- Evaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Exercices d'entrainement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.
- Evaluation finale et Certificat de réalisation
- Contrôle permanent des acquis par le.a formateur.trice.

# POUR LES FORMATIONS ÉLIGIBLES AU CPF.

### Détails sur la certification :

**Titre de la certification** : Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux.
**Certificateur** : Alternative Digitale
**Date d'enregistrement** : 26-06-2026
RS 7643
**Admission après test.**
**Financements possibles** : CPF, OPCO, Fonds propres, France Travail et Autres financements possibles (nous contacter).
**Accompagnement Axio** : information, préparation, inscription, convocation, calendrier, relance, suivi du passage.
Réussite au test d'Alternative Digitale. Test comportant des questions en QCM et des questions ouvertes sur toutes les connaissances abordées en formation. Le test dure 90 minutes

Dans le cadre d'un financement par le Compte Personnel de Formation (CPF), le bénéficiaire est tenu de s'inscrire et de se présenter aux évaluations certificatives prévues à l'issue de la formation. Les frais de passage de la certification sont inclus dans le prix de la formation. L'organisme de formation accompagne le bénéficiaire dans les démarches d'inscription, lui communique les modalités et convocations nécessaires et lui garantit l'accès aux épreuves. En cas de non-présentation sans motif légitime, cette situation est tracée dans le dossier du bénéficiaire conformément aux règles applicables de Mon Compte Formation et peut avoir une incidence sur la validation de la certification.
Les modalités complètes de certification, les conditions de passage, les éventuelles dates prévisionnelles, le coût de certification et les informations de session sont précisés sur la fiche EDOF accessible avant validation de la commande.

