

Programme de formation

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

Public	- Les personnes en reconversion qui lancent leur propre activité - Les indépendants, auto-entrepreneurs, les chefs d'entreprises de TPE (artisans, commerçants, artistes, architectes ...)
Prérequis	- Avoir un projet de création ou de développement d'activité professionnelle. - Maîtriser les bases du français - Maîtriser les bases de la navigation sur Internet
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum: 3 participants
Modalités et délai d'accès	Pour toute inscription merci de contacter Diana Palma au 0624810318 ou dianapalma818@gmail.com , au minimum 15 jours avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	Cette formation prépare à la certification RS6702 – Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux. Permet d'acquérir de nombreuses compétences dans les domaines de la stratégie d'entreprise, du marketing digital et du marketing de contenu, notamment via les réseaux sociaux, tout en intégrant les enjeux éthiques liés à l'IA, à la transition numérique et écologique, et à l'inclusivité. Elle permet d'acquérir les compétences essentielles pour développer, structurer et faire évoluer leur activité professionnelle grâce aux outils marketing et développement des réseaux sociaux.
Objectifs	- Analyser son marché et définir un positionnement - Créer une image de marque cohérente et pertinente - Elaborer une stratégie digitale innovante - Exploiter les outils IA et marketing digitaux - Développer une stratégie d'acquisition et de conversion

JOUR 1 – 7h

10h00 – 10h30 : Accueil et cadrage

- Présentation de la formation
 - Recueil des attentes
 - Introduction aux enjeux du digital et de l'IA
-

10h30 – 12h00 : Analyse du marché et positionnement

(Objectif 1)

- Analyse du marché (Analyse du marché incluant SWOT et PESTEL)
 - Étude de la concurrence
 - Définition de la cible
 - Positionnement différenciant
 - **Exercice pratique**
-

**Contenu de la
formation**

12h00 – 13h00 : Image de marque et branding

(Objectif 2)

- Identité visuelle
 - Cohérence de marque
 - Univers et message
 - Création du naming, storytelling et définition de la promesse client
 - **Atelier : création de son identité**
-

13h00 – 14h00 : Pause déjeuner

14h00 – 15h30 : Stratégie digitale – fondamentaux

(Objectif 3)

- Choix des canaux (Instagram, TikTok...)
 - Tendances du marché
 - Bases d'une stratégie efficace
 - familles de contenus (informatif, ludique...)
 - tonalité éditoriale
-

15h30 – 17h00 : Stratégie de contenu

(Objectif 3)

- Types de contenus
 - Calendrier éditorial
 - Contenus engageants
 - structure des contenus (accroche, CTA...)
 - règles éthiques / ARPP
 - Les contenus sont conçus pour être accessibles à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap (sous-titrage, voix off, lisibilité des visuels...)
 - Algorithme (fonctionnement des algorithmes / hashtags)
 - référencement
 - recyclage de contenu
 - planning de publication structuré
 - **Mise en pratique**
-

17h00 – 18h00 : Synthèse de la journée

- Questions / réponses
 - Ajustements personnalisés
-

JOUR 2 – 7h

10h00 – 11h00 : Outils IA et marketing digital

(Objectif 4)

- Découverte des outils IA

- Création de contenus assistée
 - Etude des KPI (outils: analytics)
 - analyse de performance
 - Automatisation
 - lead magnets
 - collecte de données
-

11h00 – 12h00 : Acquisition de clients

(Objectif 5)

- Générer du trafic
 - Publicité (publicité réseaux sociaux / marketing d'influence)
 - Attirer des prospects qualifiés
 - Outils de persuasion et copywriting orienté conversion
 - tunnel de vente
-

12h00 – 13h00 : Conversion et fidélisation

(Objectif 5)

- Transformer les prospects en clientes
 - Techniques de vente
 - Fidélisation
-

13h00 – 14h00 : Pause déjeuner

14h00 – 16h00: Préparation à l'évaluation certifiante (2h)

- Reprise individuelle de la stratégie digitale
- Ajustements personnalisés (image, contenu, acquisition)
- Simulation d'entretien oral et feedback collectif

	16h00 – 18h00 : Clôture et plan d'action • Débriefing collectif et validation des acquis • Élaboration du plan d'action personnalisé • Remise des attestations et documents de participation
Modalités pédagogiques	• Évaluation continue tout au long de la formation • Mise en situation pratique • Élaboration d'une stratégie digitale complète en fin de session
Moyens d'encadrement de la formation	L'Organisme de formation Diana PALMA Extensions s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Un livret récapitulatif est délivré à chaque participant. Travaux pratiques.
Durée	Durée totale : 14h. 2 journées de 7H De 10h-13h et 14h-18h
Dates	tous les lundis
Lieu(x)	SOCAP FRANCE 65, Avenue du Général de Gaulle, 77420 Champs sur marne
Coût par participant	Prix : 1400€TTC
Accessibilité 	Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap. Contact référent handicap : Diana Palma, 0624810318, dianapalma818@gmail.com l'accessibilité des contenus créés pour les réseaux sociaux (sous-titrage, etc.)
Restauration	Commerce de proximité.

Responsable de l'action, Contact	Diana Palma. 0624810318. dianapalma818@gmail.com
Formateur/trice	La formatrice Diana Palma avec une communauté active sur les réseaux sociaux, anciennement responsable marketing et entrepreneuse dans le développement d'une entreprise à visibilité internationale grâce à des stratégies digitales performantes.
Suivi de l'action	Mise en place d'outils permettant de vérifier la réalité du suivi de la formation par les stagiaires : <i>émargement par les stagiaires et le formateur, certificat de réalisation</i>
Evaluation de l'action	structuration complète attendue (Cas pratique + orale) Cas pratique 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 présente ensuite ce projet lors d'un oral devant un jury (en présentiel ou en visio), suivi d'un échange de questions/réponses." Soutenance orale Le candidat présente son projet devant un jury composé de 2 professionnels métiers externes ne connaissant pas le candidat, qui évalueront la pertinence de la stratégie mise en place et sa capacité à répondre aux questions posées. Une évaluation juste et transparente L'évaluation repose sur un système binaire : A (Acquis) ou NA (Non Acquis). Pour obtenir la certification, le candidat doit obtenir au moins 7 compétences acquises, dont les compétences essentielles suivantes : C1, C3, C4, C8. Le jury de certification : Évaluation impartiale par des experts indépendants Le jury est composé d'un représentant du certificateur et un professionnel du métier externe qui ne connaissent pas personnellement le candidat, garantissant ainsi une évaluation objective et équitable. Ce jury est chargé de valider, ou non, la certification sur la base des résultats obtenus lors des épreuves d'évaluation.