

# Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

CCI BAYONNE- CENTRE  
CONSULAIRE FORMATION  
EMISA - CCI FORMATIONS BAYONNE  
05.59.46.58.03  
emisa@bayonne.cci.fr

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

### Sélection :

Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Sans niveau spécifique

### Conditions d'accès :

La certification s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux. Nous prenons en compte toutes les demandes des personnes en situation de handicap.

### Prérequis pédagogiques :

Le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription. Autre prérequis – avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

### Contrat de professionnalisation possible ?

Non

## Objectif de la formation

Identifier et définir des objectifs commerciaux précis pour guider les actions marketing. Sélectionner les réseaux sociaux adaptés aux objectifs fixés et à la cible visée. Créer et optimiser un compte professionnel sur les réseaux sociaux pour renforcer la présence digitale de l'organisation. Concevoir une stratégie et un plan de communication efficaces pour le Social Media. Accroître la visibilité en ligne et améliorer l'e-réputation de l'entreprise. Produire des contenus engageants, tant rédactionnels que visuels, parfaitement adaptés à la diffusion sur les réseaux sociaux. Analyser les indicateurs de performance clés pour évaluer et ajuster la stratégie commerciale mise en œuvre.

## Contenu et modalités d'organisation

**JOUR 1 : CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE COMMERCIALE EFFICACE** 1. Définition de la stratégie commerciale (3h) • Définir des objectifs SMART clairs et mesurables. • Réaliser un benchmark concurrentiel pour identifier les tendances et les meilleures pratiques. • Déterminer les personas (profils types de clients). • Identifier et planifier les ressources nécessaires (humaines, financières, technologiques). 2. Comprendre les réseaux sociaux à visée commerciale (3h) • Comparer les caractéristiques et usages des différentes plateformes (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, etc.). • Choisir les réseaux sociaux adaptés en fonction des objectifs, des personas et des ressources disponibles. **JOUR 2 : METTRE EN PLACE LES FONDATIONS DE SA PRÉSENCE DIGITALE** 3. Création des comptes professionnels sur les réseaux sociaux sélectionnés (3h) • Configurer et optimiser un compte entreprise en cohérence avec l'identité visuelle et les valeurs de l'organisation. • Respecter les spécificités et bonnes pratiques propres à chaque plateforme. • Développer une présence cohérente et engageante sur les réseaux sociaux. 4. Élaborer une stratégie éditoriale (3h) • Utiliser des outils de planification et de suivi pour organiser les publications. • Définir un calendrier éditorial et le rythme des publications en fonction des attentes de la cible. **JOUR 3 : ANIMER ET OPTIMISER LA PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX** 5. Animation des réseaux sociaux (4h) • Créer des contenus attractifs : o Rédiger des messages percutants et adaptés au ton de chaque réseau. o Concevoir des visuels engageants (infographies, images, vidéos). • Créer des vidéos promotionnelles à l'aide d'applications et d'outils numériques. • Découvrir comment utiliser l'intelligence artificielle pour générer du contenu rapidement et efficacement. • Apprendre à engager et fidéliser une communauté. 6. Analyse des résultats et ajustements (2h) • Construire un tableau de bord personnalisé avec des KPI (indicateurs clés de performance) adaptés. • Mesurer les résultats obtenus pour ajuster la stratégie et les actions en cours.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux - *Sans niveau spécifique*



Éligible au CPF

## Et après ?

### Suite de parcours

*Non renseigné*

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00580825	du 13/05/2025 au 28/05/2025	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC
00580826	du 02/07/2025 au 09/07/2025	Bayonne (64)	CCI BAYONNE-CENTRE CONSULAIRE FORMATION		MON COMPTE FORMATION	FPC

00600298

du 30/09/2025 au  
15/10/2025

Bayonne (64)

CCI BAYONNE-  
CENTRE  
CONSULAIRE  
FORMATION

MON  
COMPTE  
FORMATION

FPC

00600299

du 18/11/2025 au  
24/11/2025

Bayonne (64)

CCI BAYONNE-  
CENTRE  
CONSULAIRE  
FORMATION

MON  
COMPTE  
FORMATION

FPC