

# Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux - Eligible RS6702

Contact référent : Belkhira Sarah - [Contact@all-formation.fr](mailto:Contact@all-formation.fr) - 06.13.76.33.46

## Informations :

"Cette formation prépare à l'examen final de la certification « **Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux** », enregistrée au Répertoire Spécifique de **France Compétences** sous le numéro [RS6702](#), enregistrée le **19-07-2024** et **valable jusqu'au 19-07-2026**.

- L'examen final, en présentiel ou visioconférence, est **obligatoire**.

" Le certificateur est Massena group.

- À l'issue de la formation, le stagiaire s'engage à passer l'examen préparant à la certification RS6702.

## Les objectifs de la formation sont :

1. Détecter des opportunités stratégiques sur un marché digital concurrentiel
2. Construire une image de marque forte, différenciante et professionnelle
3. Concevoir une stratégie éditoriale adaptée à son audience et aux plateformes choisies
4. Créer des contenus impactants, engageants avec IA et véritablement accessibles à tous les publics, y compris aux personnes en situation de handicap.
5. Développer sa visibilité en ligne grâce à des leviers de croissance performants
6. Mettre en place une stratégie d'acquisition et de conversion pour transformer son audience en clients
7. Déployer des campagnes d'influence et de publicité efficaces pour booster sa notoriété et ses ventes

---

## Public visé :

- Porteurs de projet
- Entrepreneurs individuels (indépendants, auto-entrepreneurs)
- Dirigeants de TPE/PME
- Professionnels souhaitant structurer et faire croître leur activité grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux

---

## Prérequis :

- Disposer d'un ordinateur avec caméra et micro + connexion internet stable
- Entretien et test de connaissances avec un conseiller obligatoire
- Avoir un projet professionnel en lien avec la formation
- Avoir une bonne maîtrise du Français

---

## Méthodes mobilisées :

- Support de cours PDF
  - " Études de cas
  - Tutoriels vidéo (outils numériques, IA, réseaux)
  - " Apports formateur synchrone
  - Exercices guidés + modèles à adapter (templates Canva, fiches prompts)
-

## Moyens techniques :

- Ordinateur
  - " Cours PDF
  - Plateformes d'IA, outils de création de contenu, CRM
  - " Connexion internet stable
- 

## Suivi de l'exécution :

- Relevés de connexion de la participation du stagiaire en Distanciel & E-learning
  - " Feuilles de présence signées en présentiel
- 

## Sanction :

- Attestation de formation mentionnant objectifs, durée, nature, résultats et Passage à la certification RS6702 (projet réel + soutenance)
- 

## Modalités d'évaluation :

- Test de positionnement initial
  - " Quiz de progression
  - Cas pratiques thématiques et transversaux
  - " Dossier fil rouge (projet personnel structuré)
  - " Soutenance orale finale devant jury
  - Autoévaluation réflexive
- 

## Durée totale de la formation :

- **34 heures 30 min**
- 

## Rythme :

- En continu
- 

## Modalité de déroulement :

- Blended (synchrone et asynchrone)
- 

## Tarifs :

- 2000→ HT  
(Conformément à l'article 261-4-4° du Code général des impôts, nos actions de formation sont exonérées de TVA.)
  - Cette formation professionnelle de par son caractère certifiant peut être prise en charge par le CPF.
  - Toute action ne rentrant pas dans le cadre de l'article L6313-1 du code du travail ne rentre pas dans ce dispositif de prise en charge.
-

## Modalité et délais d'accès :

L'accès à la formation est possible **tout au long de l'année**, sous réserve de places disponibles.

Modalités d'inscription :

- **Prise de contact** via mail, téléphone ou WhatsApp
- **Entretien de positionnement** (gratuit) pour valider les prérequis
- **Validation de l'inscription** sous 48h après accord du dossier

ó Délais d'accès :

- § Démarrage rapide : **entre 3 et 15 jours ouvrés** après validation de l'inscription
- Pour les formations sur mesure ou intra-entreprise, un calendrier est co-construit avec le client

---

## Accessibilité et accompagnement des personnes en situation de handicap (PSH)

Nous sommes pleinement engagés dans une démarche d'inclusion.

Chaque demande liée à une situation de handicap est étudiée **avec attention et bienveillance**.

' Ce que nous proposons :

- Un **référént handicap dédié** pour vous accompagner
- Une **analyse personnalisée** de vos besoins dès la prise de contact
- Des **aménagements possibles** : horaires, supports adaptés, rythme d'apprentissage
- Si nécessaire, une **orientation vers un partenaire spécialisé** capable d'assurer une prise en charge optimale

Notre objectif : vous offrir une **expérience de formation accessible, fluide et respectueuse de vos besoins spécifiques**.

2 Pour toute demande d'aménagement, contactez-nous dès votre inscription ou à tout moment durant la formation.

Contact PSH : Belkhira Sarah - [Contact@all-formation.fr](mailto:Contact@all-formation.fr) -06.13.76.33.46

---

## Statistiques et résultats : (mise à jour le 28/08/2025)

- **Taux de réussite à l'examen pour notre OF** : en attente de statistiques (mise à jour annuelle)
- **Taux de satisfaction pour notre OF** : en attente de statistiques (mise à jour annuelle)
- **Taux d'abandon pour notre OF** : en attente de statistiques (mise à jour annuelle)

# Déroulé Pédagogique

Modules	Détail du module	Méthode pédagogique	Durée
<b>Présentation de la formation</b>	Présentation et Introduction	Apport du formateur	10min
<b>Test de positionnement</b>	Évaluation initiale via QCM sur les connaissances de base	Évaluation Activité pédagogique	15min
<b>Kit de démarrage</b>	Audit de ton projet + remise d'une feuille de route stratégique	Apport du formateur	30min
<b>Module 1 : Marché s Image</b>	1. Diagnostic stratégique ( <b>C1</b> ) 2. Persona, différenciation ( <b>C1</b> ) 3. Image de marque ( <b>C2</b> ) 4. Charte graphique ( <b>C2</b> ) # Lectures complémentaires Cas pratique : benchmark, persona, feuille de route + restitution d'identité visuelle + storytelling	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	4h30
<b>Module 2 : Contenus s IA</b>	1. Stratégie éditoriale ( <b>C3</b> ) 2. Création multiformat ( <b>C4</b> ) 3. Outils IA 4. Accessibilité # Lectures complémentaires Cas pratique : quiz ligne éditoriale, grille de publications, contenus multiformats avec IA	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	4h30
<b>Module 3 : Croissance s KPIs</b>	1. Croissance communauté ( <b>C5</b> ) 2. Viralité ( <b>C5</b> ) 3. Algorithmes 4. Suivi & KPI ( <b>C6, C7</b> ) # Lectures complémentaires Cas pratique : quiz viralité, étude de cas visibilité, plan de diffusion automatisé, tableau KPI	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	5h
<b>Module 4 : Multicanal</b>	1. Panorama réseaux sociaux 2. Diagnostic de plateformes ( <b>C3</b> ) 3. Spécialisation au choix : – LinkedIn (B2B) – TikTok (viralité) 4. Lignes éditoriales spécifiques # Lectures complémentaires Cas pratique : grille comparative + adaptation éditoriale plateforme choisie	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	4h

<b>Module 5 : Conversion</b>	1. Lead magnets ( <b>C8</b> ) 2. Entonnoirs de vente ( <b>C9</b> ) 3. Copywriting persuasif ( <b>C8</b> ) 4. Persuasion # Lectures complémentaires Cas pratique : tunnel de vente, rédaction persuasive, segmentation de prospects	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	4h30
<b>Module 6 : Influence s Ads</b>	1. Marketing d'influence ( <b>C10</b> ) 2. Sélection des influenceurs 3. Publicités sociales # Lectures complémentaires Cas pratique : plan de campagne, quiz publicité, restitution des choix d'influenceurs	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	5h
<b>Quiz de fin</b>	Évaluation finale des acquis sur l'ensemble des modules ( <b>C1 à C10</b> ) + autoévaluation réflexive	Évaluation Activité pédagogique	2h
<b>Soutenance finale</b>	Présentation d'un projet professionnel structuré (20–50 pages) + oral final (mobilisation globale des acquis)	Évaluation Activité pédagogique	4h

# h Tableau croisé détaillé : correspondance entre compétences visées et modules de formation

Le présent programme est construit en conformité avec le référentiel de compétences de la certification Online Sales Success 3 Intégrer l'IA dans le cycle de vente, couvrant l'ensemble des compétences C1 à C4.

Compétence visée	Modules concernés	Type d'évaluation jalonnante prévue
<b>C1 3 Analyser le marché et la concurrence pour définir un positionnement stratégique</b>	Module 1 – Sous-modules 1 & 2	Cas pratique : benchmark + feuille de route stratégique
<b>C2 3 Définir l'identité visuelle de son activité professionnelle</b>	Module 1 – Sous-modules 3 & 4	Restitution d'identité visuelle + storytelling personnalisé
<b>C3 3 Élaborer une stratégie de communication digitale différenciée</b>	Module 2 – Ligne éditoriale Module 4 – Multicanal	Quiz ligne éditoriale + grille de publications + cas pratique multicanal
<b>C4 3 Créer des contenus en ligne adaptés, accessibles et optimisés</b>	Module 2 – Création multiformat, IA, accessibilité	Cas pratiques de production avec IA + validation d'un contenu accessible
<b>C5 3 Exploiter les algorithmes et leviers de viralité sur les réseaux sociaux</b>	Module 3 – Sous-modules 1 & 2	Quiz viralité + étude de cas : stratégie de visibilité
<b>C6 3 Déployer une stratégie de croissance rapide</b>	Module 3 – Sous-module 2	Plan de diffusion automatisé + stratégie de recyclage
<b>C7 3 Suivre et évaluer ses performances à l'aide des KPIs</b>	Module 3 – Sous-module 3	Création d'un tableau de bord KPI personnalisé
<b>C8 3 Transformer sa communauté en prospects qualifiés</b>	Module 5 – Lead magnets & segmentation	Cas pratique : lead magnet + grille de segmentation
<b>C9 3 Convertir les prospects en clients via un tunnel de vente et du copywriting</b>	Module 5 – Tunnel + persuasion	Cas pratique : construction tunnel + rédaction persuasive
<b>C10 3 Concevoir une campagne d'influence ou de publicité en ligne</b>	Module 6 – Influence & Ads	Plan de campagne + quiz publicité + restitution choix influenceurs
<b>Compétences transversales C1 à C10 (mobilisation globale)</b>	Soutenance finale	Présentation orale + dossier structuré (20-50 pages)
<b>Contrôle des acquis finaux (C1 à C10)</b>	Quiz de fin	Quiz thématique + autoévaluation réflexive