

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

Contact référent : Belkhira Sarah - 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 valide 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. Déetecter 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

2 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**.

1 Ce que nous proposons :

- Un **référent 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 - 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
Présentation de la formation	Présentation et Introduction	Apport du formateur	10min
Test de positionnement	Évaluation initiale via QCM sur les connaissances de base	Évaluation Activité pédagogique	15min
Kit de démarrage	Audit de ton projet + remise d'une feuille de route stratégique	Apport du formateur	30min
Module 1 : Marchés Image	1. Diagnostic stratégique (C1) 2. Persona, différenciation (C1) 3. Image de marque (C2) 4. Charte graphique (C2) # Lectures complémentaires Cas pratique : benchmark, persona, feuille de route + restitution d'identité visuelle + storytelling	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	4h30
Module 2 : Contenus s IA	1. Stratégie éditoriale (C3) 2. Création multiformat (C4) 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
Module 3 : Croissances KPIs	1. Croissance communauté (C5) 2. Viralité (C5) 3. Algorithmes 4. Suivi & KPI (C6, C7) # Lectures complémentaires Cas pratique : quiz viralité, étude de cas visibilité, plan de diffusion automatisé, tableau KPI	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	5h
Module 4 : Multicanal	1. Panorama réseaux sociaux 2. Diagnostic de plateformes (C3) 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

Module 5 : Conversion	1. Lead magnets (C8) 2. Entonnoirs de vente (C9) 3. Copywriting persuasif (C8) 4. Persuasion # Lectures complémentaires Cas pratique : tunnel de vente, rédaction persuasive, segmentation de prospects	Apport du formateur & Évaluation Activité pédagogique	4h30
Module 6 : Influence s Ads	1. Marketing d'influence (C10) 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
Quiz de fin	Évaluation finale des acquis sur l'ensemble des modules (C1 à C10) + autoévaluation réflexive	Évaluation Activité pédagogique	2h
Soutenance finale	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'intelligence artificielle dans le cycle de vente, couvrant l'ensemble des compétences C1 à C4.

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