

Offre de formation

Programmes des deux formations présentées dans ce document

Contenu du document

Le présent document regroupe les programmes détaillés des deux formations suivantes :

Formation	Intitulé du programme
Formation 1	Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux Certification inscrite au Répertoire Spécifique - RS6372
Formation 2	Formation en Français Langue Étrangère - FLE Programme de formation FLE

Structure du document

Pour chaque formation, le document présente notamment le public concerné, les prérequis, les modalités techniques et pédagogiques, les objectifs, le programme de formation et les modalités d'évaluation.

Libellé de la certification :

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

Type de certification « RS » :

Certification inscrite au Répertoire Spécifique de France Compétences sous le numéro RS6372

Public concerné :

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.

Pré-requis :

- 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. Afin de vérifier son niveau de connaissance, un test sera réalisé lors de son inscription.
 - Sa candidature sera validée dès obtention de **500 points** au test de connaissances.
-

Modalités techniques :

Formation à distance exclusivement en synchrone :

Les stagiaires doivent être équipés d'un ordinateur et d'une connexion internet.
Un lien de connexion et un lien d'accès à la plateforme de cours seront fournis.

Modalités pédagogique :

Les enseignements seront dispensés exclusivement en session synchrone avec une alternance de notions théoriques et d'exercices pratiques.

En parallèle trois rdv pédagogiques seront organisés :

- RDV 1 : Test de positionnement avant l'entrée en formation (QCM visant à évaluer les connaissances)
- RDV 2 : Evaluation de mi formation basée sur la réalisation d'une étude de cas visant à évaluer le niveau d'acquisition des compétences
- RDV 3 : Evaluation de fin formation basée sur la réalisation d'une étude de cas visant à évaluer l'atteinte des objectifs

Durée de la formation : 40 heures

Tarif : 3000 €

Objectifs de la formation :

La formation a pour objectifs de valider et faire monter en compétences complémentaires au métier principal du stagiaire afin de développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux. Pour cela, les stagiaires apprendront à :

- **Définir les objectifs commerciaux à atteindre** afin de cadrer efficacement la stratégie de développement de l'activité commerciale de l'entreprise par l'utilisation des applications et réseaux sociaux.
- **Comparer les différentes applications et réseaux sociaux existants**, accessibles par ordinateur et par mobile, afin de choisir les plus pertinents en adéquation avec les objectifs commerciaux fixés.
 - Découverte de Facebook, Instagram, Tiktok, YouTube, Twitter, LinkedIn, Google My Business : découvrir les informations clés pour performer sur les réseaux sociaux.
- **Créer un compte entreprise** sur les différentes applications et réseaux sociaux sélectionnés, tout en respectant son identité visuelle numérique.
 - Créer et paramétrer une page entreprise, renseigner sa page, définir les onglets à afficher, créer des publications, créer des formats images, créer une URL personnalisée, inviter ses contacts.
- **Définir un rythme de publication** sur les applications et réseaux sociaux choisis, afin de garantir une diffusion optimale et régulière des informations souhaitées par l'entreprise.

- Évaluer la réputation digitale, établir un plan de communication Social Media, choisir les bons leviers, établir la ligne éditoriale et le planning éditorial.
 - **Élaborer des contenus rédactionnels et des visuels** propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux en respectant le ton adapté à la cible visée.
 - Découvrir les règles rédactionnelles, créer plusieurs niveaux de lecture, enrichir son contenu avec des multimédia, choisir et placer ses liens dans les contenus.
 - **Concevoir des vidéos promotionnelles** de son activité professionnelle.
 - Déterminer le message, le storytelling, élaborer le début de la vidéo, choisir le bon format, sous-titrer, faire court, choisir un outil d'édition vidéo.
 - **Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi** mis en place tout en apportant des réponses adaptées aux commentaires postés par les utilisateurs.
 - Comprendre pourquoi mesurer sa performance, notions de base de l'analyse de performance, les indicateurs de performance (KPI), choisir un outil de mesure.
-

Programme de Formation : Développer une Stratégie Commerciale et de Communication sur les Réseaux Sociaux

Module 1 : Introduction à la Stratégie Commerciale

- **Objectif pédagogique** : Définir les objectifs commerciaux à atteindre.
 - Identifier les objectifs commerciaux à court, moyen et long terme.
 - Stratégies d'acquisition de prospects : techniques de génération de leads.
 - Présentation d'une nouvelle offre sur les réseaux sociaux.
 - Développement de la notoriété et de l'image de marque via les réseaux sociaux.

Module 2 : Comprendre et Choisir les Réseaux Sociaux

- **Objectif pédagogique** : Comparer les différents réseaux sociaux existants.
 - Différences entre les plateformes (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, TikTok, etc.).
 - Accès via ordinateur vs accès via mobile : avantages et inconvénients.
 - Choisir les réseaux sociaux adaptés à son secteur d'activité et à son public cible.

Module 3 : Création et Gestion de Comptes Entreprise

- **Objectif pédagogique** : Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés.
 - Paramétrage d'un compte entreprise sur chaque plateforme.
 - Optimisation du profil : image de marque, description, liens, etc.
 - Bonnes pratiques pour une gestion professionnelle des comptes.

Module 4 : Élaboration d'une Stratégie de Publication

- **Objectif pédagogique :** Définir un rythme de publication sur les réseaux sociaux choisis.
 - Identifier les moments optimaux pour publier.
 - Planifier des publications à long terme : calendrier éditorial.
 - Adapter le contenu selon le type de réseau social.

Module 5 : Création de Contenus Rédactionnels et Visuels

- **Objectif pédagogique :** Élaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux.
 - Rédiger des titres et descriptions engageants.
 - Créer des visuels : utiliser des outils gratuits et payants pour des images attractives.
 - Importance de la cohérence graphique avec l'image de marque.
 - Adapter les contenus à chaque réseau social (format, longueur, ton, etc.).

Module 6 : Création de Vidéos Promotionnelles

- **Objectif pédagogique :** Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle.
 - Bases de la production vidéo (outils simples pour créer des vidéos efficaces).
 - Scénarisation : du script à l'enregistrement.
 - Utilisation d'applications mobiles et d'outils en ligne pour la création de vidéos.
 - Diffusion et optimisation des vidéos sur les réseaux sociaux.

Module 7 : Mesurer l'Efficacité et Optimiser

- **Objectif pédagogique :** Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place.
 - Introduction aux KPIs (indicateurs clés de performance) pour mesurer l'impact.
 - Utilisation des outils d'analyse (Instagram Insights, Facebook Analytics, etc.).
 - Analyser les résultats et ajuster la stratégie en fonction des performances.

Module 8 : Conclusion et Application Pratique

- **Objectif pédagogique :** Synthèse et mise en application des concepts.
 - Réalisation d'un projet de stratégie de communication complète pour une entreprise fictive.
 - Présentation des projets devant le groupe et retours personnalisés.
 - Conseils pour poursuivre l'apprentissage et rester à jour avec les tendances.

Modalités d'évaluation détaillées :

1. Exercices pratiques en ligne sur le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux

- Objectif : Vérifier la capacité des apprenants à définir des objectifs commerciaux et à les adapter à l'environnement des réseaux sociaux.
- Critères d'évaluation : Pertinence des objectifs, choix des réseaux sociaux, stratégie d'acquisition de prospects, qualité de la présentation de l'offre.

2. Exercices pratiques en ligne sur les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché

- Objectif : Évaluer la capacité des apprenants à analyser les caractéristiques des plateformes et à justifier leur choix en fonction de leur activité.
- Critères d'évaluation : Pertinence du choix des plateformes, analyse des avantages et inconvénients, justification des choix.

3. Exercices pratiques en ligne sur la création de compte entreprise

- Objectif : Vérifier la capacité à créer et paramétrer un compte professionnel.
- Critères d'évaluation : Respect des bonnes pratiques, optimisation du profil, cohérence de l'image de marque.

4. Exercices pratiques en ligne sur la publication de contenus sur les réseaux sociaux

- Objectif : Évaluer la capacité des apprenants à définir un rythme de publication et créer du contenu engageant.
- Critères d'évaluation : Respect du calendrier éditorial, variété des contenus, adaptation aux caractéristiques des réseaux sociaux.

5. Exercices pratiques en ligne sur l'élaboration de contenus à destination des réseaux sociaux

- Objectif : Tester la capacité des apprenants à produire des contenus rédactionnels et visuels cohérents et engageants.
- Critères d'évaluation : Qualité rédactionnelle, cohérence visuelle, impact sur l'engagement des utilisateurs.

6. Exercices pratiques en ligne sur la conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux

- Objectif : Évaluer la capacité à créer une vidéo convaincante et professionnelle.
- Critères d'évaluation : Qualité de la vidéo, respect des bonnes pratiques, impact visuel et engagement.

7. Exercices pratiques en ligne sur le suivi d'une stratégie de développement commercial d'une activité par l'utilisation des réseaux sociaux

- Objectif : Vérifier la capacité à analyser les résultats et ajuster la stratégie.
- Critères d'évaluation : Choix des KPIs, qualité de l'analyse, ajustements de la stratégie.

8. Évaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale

- Objectif : Tester la compréhension des concepts clés de la formation.
- Critères d'évaluation : Compréhension des stratégies commerciales, analyse des tendances, gestion des comptes d'entreprise.

Nouvelle formation : Français Langue Étrangère (FLE)

Libellé de la formation : Français Langue Étrangère (FLE) - développer ses compétences de communication en français à l'oral et à l'écrit

Certification / évaluation visée : Parcours pouvant préparer à une évaluation ou certification de niveau en français langue étrangère, selon la certification retenue et le niveau de sortie visé. Le positionnement et la progression sont appréciés en référence au Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL).

Public concerné : Toute personne non francophone ou souhaitant renforcer son niveau de français pour communiquer plus efficacement dans un contexte personnel, professionnel, administratif ou de formation.

Pré-requis :

- Comprendre les consignes simples liées au fonctionnement de la formation, ou bénéficier d'un accompagnement lors de l'entrée en formation.
- Disposer d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un smartphone, ainsi que d'une connexion internet lorsque la formation est réalisée à distance.
- Réaliser un test de positionnement avant l'entrée en formation afin d'identifier le niveau initial et d'adapter le parcours pédagogique.
- S'engager à participer aux activités orales et écrites proposées pendant la formation.

Modalités techniques :

Formation pouvant être organisée en présentiel, à distance synchrone ou en format mixte selon les besoins du stagiaire et l'organisation retenue. Pour les sessions à distance, un lien de connexion et les supports pédagogiques sont transmis avant le démarrage de la formation.

Modalités pédagogiques :

Les enseignements alternent apports linguistiques, mises en situation, exercices pratiques, échanges oraux, compréhension de documents authentiques et productions écrites adaptées au niveau de l'apprenant.

- RDV 1 : Test de positionnement avant l'entrée en formation afin d'évaluer le niveau initial en compréhension orale, expression orale, compréhension écrite et expression écrite.
- RDV 2 : Évaluation de mi-formation permettant de mesurer la progression et d'ajuster les objectifs pédagogiques.
- RDV 3 : Évaluation de fin de formation permettant d'apprécier l'atteinte des objectifs et, le cas échéant, la préparation à l'évaluation ou certification finale.

Durée de la formation : 40 heures

Tarif : 3000 €

Objectifs de la formation FLE

La formation a pour objectif de développer l'autonomie de l'apprenant dans l'usage du français, en fonction de son niveau initial et de ses besoins. À l'issue du parcours, le stagiaire sera capable de :

- Comprendre des informations orales simples ou structurées dans des situations de la vie quotidienne, administrative ou professionnelle.
- Interagir à l'oral dans des situations courantes : se présenter, demander une information, prendre rendez-vous, expliquer une situation, exprimer un besoin.
- Produire un discours oral clair et adapté à son niveau, en respectant les principales règles de prononciation, de grammaire et de vocabulaire.
- Comprendre des documents écrits usuels : messages, formulaires, courriers simples, consignes, documents administratifs ou professionnels.
- Rédiger des écrits simples et cohérents : message, courriel, présentation personnelle, réponse à une demande, description d'une situation.
- Renforcer les bases grammaticales, lexicales et syntaxiques nécessaires à une communication efficace en français.
- Se préparer, le cas échéant, au passage d'une évaluation ou certification de niveau en français langue étrangère.

Programme de formation : Français Langue Étrangère (FLE)

Module 1 : Positionnement et objectifs individualisés

- Réalisation d'un test de positionnement oral et écrit.
- Identification du niveau initial et des besoins prioritaires de l'apprenant.
- Définition des objectifs pédagogiques personnalisés selon les situations d'usage du français.

Module 2 : Compréhension orale et interactions du quotidien

- Comprendre des consignes simples, des dialogues et des informations courantes.
- Se présenter, présenter son parcours, parler de ses habitudes et de ses projets.
- Demander et donner des informations dans des situations de la vie quotidienne.

Module 3 : Expression orale et communication en situation

- Améliorer la prononciation, l'intonation et la fluidité.
- S'exprimer avec des phrases simples puis structurées selon le niveau visé.
- Jeux de rôle : rendez-vous, accueil, démarches administratives, entretien, situation professionnelle.

Module 4 : Compréhension écrite

- Lire et comprendre des documents courts : annonces, messages, formulaires, courriers, consignes.
- Identifier les informations essentielles dans un document écrit.
- Développer des stratégies de lecture adaptées au niveau de l'apprenant.

Programme de formation FLE - suite

Module 5 : Expression écrite

- Rédiger des phrases simples puis des textes courts et cohérents.
- Rédiger un message, un courriel, une présentation personnelle ou une réponse à une demande.
- Travailler la structure des phrases, la ponctuation, les connecteurs simples et la cohérence du texte.

Module 6 : Grammaire, vocabulaire et syntaxe

- Revoir les structures grammaticales essentielles : articles, verbes, temps usuels, accords, négation, interrogation.
- Enrichir le vocabulaire utile : identité, logement, santé, travail, formation, administration, mobilité, vie sociale.
- Corriger les erreurs fréquentes et consolider les automatismes linguistiques.

Module 7 : Français professionnel et administratif

- Comprendre et utiliser le vocabulaire lié aux démarches administratives et professionnelles.
- S'exprimer lors d'un échange avec un organisme, un employeur, un client ou un interlocuteur institutionnel.
- Préparer des situations concrètes : prise de rendez-vous, demande d'information, explication d'un problème, présentation d'un projet.

Module 8 : Préparation à l'évaluation finale

- Entraînement aux activités de compréhension orale, expression orale, compréhension écrite et expression écrite.
- Simulation d'évaluation selon le niveau visé.
- Bilan des acquis, recommandations de progression et préparation au passage de l'évaluation ou certification le cas échéant.

Modalités d'évaluation détaillées - Formation FLE

1. Test de positionnement initial

- Objectif : déterminer le niveau de départ de l'apprenant et adapter le parcours de formation.
- Critères d'évaluation : compréhension des consignes, capacité à se présenter, niveau de vocabulaire, maîtrise des structures de base, compréhension écrite et orale.

2. Exercices pratiques de compréhension orale

- Objectif : vérifier la capacité à comprendre des messages, dialogues et consignes en français.
- Critères d'évaluation : repérage des informations essentielles, compréhension du contexte, capacité à répondre à des questions simples ou détaillées selon le niveau.

3. Mises en situation d'expression et d'interaction orale

- Objectif : évaluer la capacité à communiquer oralement dans des situations concrètes.
- Critères d'évaluation : clarté du message, prononciation, vocabulaire adapté, cohérence des réponses, capacité à interagir avec l'interlocuteur.

4. Exercices pratiques de compréhension écrite

- Objectif : évaluer la compréhension de documents écrits usuels.
- Critères d'évaluation : identification des informations importantes, compréhension globale, capacité à interpréter une consigne ou une demande.

5. Productions écrites guidées

- Objectif : vérifier la capacité à rédiger un écrit simple, clair et adapté à la situation.
- Critères d'évaluation : respect de la consigne, structure du texte, grammaire, orthographe, vocabulaire, cohérence générale.

6. Évaluation de mi-formation

- Objectif : mesurer la progression et ajuster les apprentissages.
- Critères d'évaluation : progression orale et écrite, participation, autonomie, mobilisation des acquis dans des situations pratiques.

7. Évaluation finale

- Objectif : apprécier l'atteinte des objectifs pédagogiques et le niveau de sortie.
- Critères d'évaluation : compréhension orale, expression orale, compréhension écrite, expression écrite, capacité à utiliser le français de façon autonome selon le niveau visé.