

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux

RS6372 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320, 320n
Formacode(s)	46359, 46347, 34093, 34085
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2023
Date d'échéance	19/07/2026

Certificateur(s)

ALTERNATIVE DIGITALE · SIRET : 80476768900065

ALTERNATIVE DIGITALE · SIRET : 80476768900032

Partenaires habilités

155 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 155 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ABC DIGITAL CONSULTING	83859969400018	Former
ACED FORMATION	91971299200016	Former
ACE SERVICE GAGNANT	82995899000022	Former
ACP	92817171900018	Former
ACTIV' PROJETS	89058179600020	Former
ADRIEN MONTIER	91338332900012	Former
AJY FORMATION	98115280400010	Former
ALEXANDRA ALECTUS	88452919900017	Former
AMENAILS	89790737400036	Former
ASAPE FORMATION	88460476000022	Former

Liste complète des 155 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs6372-developper-l-activite-commerciale-par-les-reseaux-sociaux/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Internet est un réseau global sur lequel naviguent tous les utilisateurs de la planète et parmi ces derniers, de très nombreux sont en fait des clients potentiels pour les entreprises. Afin de pouvoir capter leur attention, à l'heure actuelle, une entreprise ne peut se contenter de créer un site sur lequel elle exposera le catalogue de ses produits ou services.

La communication pourra se faire via notamment des contenus digitaux : podcast, vidéos, publicités... les possibilités ne manquent pas. Toutefois, ces contenus devront présenter des qualités, et ne pas se contenter d'occuper un espace et ne rien dire. La qualité des contenus est importante car c'est sur ce point que les clients éventuels

porteront un jugement sur l'entreprise et ses produits ou services.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Définir les objectifs commerciaux à atteindre (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque ...),
2. Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile,
3. Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés,
4. Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis,
5. Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux,
6. Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle,
7. Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place,

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Public :

- 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.

Prérequis :

- 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.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Deux personnes sont désignées pour représenter le jury de délivrance de la certification :

- Un représentant de l'organisme certificateur ALTERNATIVE DIGITALE et qui occupera la fonction de Président du jury,
- Un professionnel extérieur à ALTERNATIVE DIGITALE dont la qualité est en lien avec la certification visée, Soit 50% de membres externes à l'organisme certificateur.

Base légale

Date de décision	19/07/2023
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	19/07/2026
Date de dernière délivrance possible	19/01/2027

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS7643

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.alternativedigitale.com/developper-activite-commerciale-reseaux-sociaux/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6372/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	8 207
Parcours menés à terme	8 018
Taux d'achèvement	98 %
Période	09/2023 – 09/2026

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	8 323
Montant total engagé	17 830 072 €
Coût moyen par dossier	2 142 €
Durée moyenne	25 h
Période	08/2023 – 07/2026
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	4 %
Entreprise	0 %
France Travail	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %
OPCO	0 %
État	0 %
Régions	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.