

Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux.

RS6702 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320
Formacode(s)	46359, 46347, 34093
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	19/07/2024
Date d'échéance	19/07/2026

Certificateur(s)

MASSENA GROUP · SIRET : 91348467100015

SCORE · SIRET : 82477868200024

Partenaires habilités

47 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 41 à former et organiser l'évaluation et 6 à former.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADES BOOTCAMP	92803122800010	Former et organiser l'évaluation
ALEYSSON	84934046800016	Former
ALL FORMATIONS	95181842600011	Former et organiser l'évaluation
ART PROFESSIONAL SCHOOL	97829896600018	Former et organiser l'évaluation
BARDET ACADEMIE	93753501100012	Former et organiser l'évaluation
BEST'ACADEMY	95287193700019	Former et organiser l'évaluation
BGE PARIF	32250551200077	Former et organiser l'évaluation
BOUTIQUE DE GESTION ESPACE	39229727100299	Former et organiser l'évaluation
CAMPUS STRAT@INNOV PARIS	33944843300047	Former et organiser l'évaluation
CAROLINE DURUPT	82883524900024	Former et organiser l'évaluation

Liste complète des 47 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs6702-developper-son-activite-professionnelle-grace-au-marketing-de-contenus-et-aux-reseaux-sociaux/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A l'ère de la digitalisation et des réseaux sociaux, les entreprises ont cerné l'avantage de maîtriser les outils de communication digitale en étant présent sur Internet et les réseaux sociaux afin de faire face aux évolutions de leur marché et d'accroître leur développement économique.

La pandémie de covid-19 a accéléré la montée du digital notamment auprès des TPE et des auto-entrepreneurs. L'intégration des réseaux sociaux, la création de site internet, le click&collect ... ont constitué des moyens primordiaux pour assurer la survie de ces acteurs.

Savoir utiliser les réseaux sociaux à bon escient pour développer son activité ne s'improvise pas. Il est nécessaire d'avoir de réelles compétences professionnelles à la fois techniques et stratégiques pour garantir le sérieux et la fiabilité du projet professionnel.

In fine, le projet de certification de SCORE (Les Instapreneurs) permettra à ces TPE, dirigeants et auto-entrepreneurs de bénéficier des compétences complémentaires qui leur sont nécessaires en matière de marketing de contenus.

Les publics visés par la certification sont les suivants :

- Les personnes en reconversion qui lancent leur propre activité,
- Les indépendants, auto-entrepreneurs, les chefs d'entreprises de TPE (artisans, commerçants, artistes, architectes ...)

COMPÉTENCES ATTESTÉES

1. Analyser l'état du marché et de la concurrence, en définissant son positionnement à l'aide d'outils de diagnostics et d'analyse et en identifiant les acteurs, leur présence en ligne et les leviers digitaux actionnés, afin de définir son projet et se démarquer de la concurrence.
2. Définir l'image de marque de son activité professionnelle, en créant une identité visuelle unique, afin de permettre un rayonnement uniforme, cohérent et différenciant, quelque soit les canaux de communication utilisés
3. Elaborer une stratégie de communication digitale différenciée, en définissant une ligne éditoriale spécifique, en exploitant différentes familles, formats et attributs de contenus et en veillant à conserver sa e-réputation, afin d'animer, engager et fidéliser une communauté qualifiée
4. Créer des contenus en ligne sous différents formats (ex : photos, vidéos, rédaction, design, prise de parole, ...), adaptés à tout type de public (ex: handicap) grâce aux différentes techniques et logiciels de référence, dont les outils d'intelligence artificielle le cas échéant, et en appliquant les règles éthiques en vigueur, afin de développer son audience.
5. Exploiter l'ensemble des fonctionnalités mises à disposition par l'outil choisi (ex : Instagram), via l'utilisation des algorithmes et des systèmes de référencement de contenus (ex : utilisation des hashtags), dans le but d'optimiser la viralité de son contenu et de développer sa communauté
6. Développer une stratégie de croissance rapide de sa communauté, en utilisant un processus efficace de production, de recyclage et de diffusion de contenus et en s'appuyant sur des outils d'intelligence artificielle, afin de gagner en visibilité en un minimum de temps.
7. Transformer sa communauté en prospects ciblés au travers d'une stratégie d'acquisition basée notamment sur l'utilisation d'aimants à prospects (« lead magnet ») afin de générer un flux de trafic qualifié vers le point de vente.
8. Convertir ses prospects en clients grâce à la mise en place d'un entonnoir de vente en ligne, en s'appuyant sur des modèles de psychologies d'achat et des techniques de copywriting, afin d'augmenter la valeur perçue de l'offre et de développer le taux de conversion
9. Organiser une campagne efficace de marketing d'influence et de publicité en ligne, afin de décupler sa visibilité et sa capacité de conversion, en paramétrant les outils nécessaires et en montant des partenariats avec des leaders d'opinion en ligne et comptes influents.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

- Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle,
- Maîtriser les bases en français (savoir parler et écrire en français, cf. socle de connaissances),
- Maîtriser les bases de la navigation sur Internet.

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

- Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle,
- Maîtriser les bases en français (savoir parler et écrire en français, cf. socle de connaissances),
- Maîtriser les bases de la navigation sur Internet.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Le jury de certification est composé de 2 personnes :

- 1 professionnel métier externe ne connaissant pas le candidat, en activité et justifiant de minimum 3 années d'expérience professionnelle dans le domaine de la communication / marketing digital ou d'un niveau Master dans cette discipline,
- 1 représentant du certificateur.

Base légale

Date de décision	19/07/2024
Durée de l'enregistrement	2 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)
RS7692

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6702/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	3 397
Parcours menés à terme	3 204
Taux d'achèvement	94 %
Période	02/2025 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	3 241
Montant total engagé	7 254 839 €
Coût moyen par dossier	2 238 €
Durée moyenne	28 h
Période	01/2025 – 07/2026
France compétences	95 %
Reste à charge titulaire	5 %
Entreprise	0 %
France Travail	0 %
OPCO	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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