

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

RS7692 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	320
Formacode(s)	46347, 34093, 46359
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	17/07/2026
Date d'échéance	17/07/2028

Certificateur(s)

MASSENA GROUP · SIRET : 91348467100015

Partenaires habilités

46 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 46 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ADES BOOTCAMP	92803122800010	Former et organiser l'évaluation
ALEYSSON	84934046800016	Former et organiser l'évaluation
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 46 partenaires habilités : <https://data.aktaconseil.fr/certifications/rs7692-developper-son-activite-professionnelle-grace-au-marketing-de-contenus-et-aux-reseaux-sociaux/partenaires>

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

L'objet du projet est de certifier les compétences permettant de développer une activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux. La certification s'inscrit dans un contexte d'essor soutenu du travail indépendant et de digitalisation des activités économiques. Elle cible prioritairement les auto-entrepreneurs, freelances, professions libérales, artisans, commerçants, créateurs d'entreprise et dirigeants de TPE, tous secteurs confondus (services, artisanat, commerce, bien-être, communication, etc.).

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Analyser l'état du marché et de la concurrence, en mobilisant des outils d'analyse traditionnels et d'intelligence

artificielle (ex : veille automatisée, IA de recherche et de synthèse de données) afin de définir son positionnement et construire un projet différenciant.

Définir l'image de marque de son activité professionnelle, en créant une identité visuelle unique, afin de permettre un rayonnement uniforme, cohérent et différenciant, quel que soit les canaux de communication utilisés.

Élaborer une stratégie de communication digitale différenciée, en s'appuyant sur les fonctionnalités d'IA génératives (rédaction, visuels, planning éditorial), afin d'animer, engager et fidéliser une communauté qualifiée.

Créer des contenus en ligne sous différents formats, en exploitant les fonctionnalités avancées des logiciels de création et des outils d'IA générative (image, vidéo, son, texte), afin de développer son audience de manière durable.

Exploiter l'ensemble des fonctionnalités mises à disposition par l'outil choisi (ex : Instagram), via l'utilisation des algorithmes, dans le but d'optimiser la viralité de son contenu.

Développer une stratégie de croissance rapide de sa communauté, en optimisant la production, la planification et le recyclage de contenus notamment grâce à l'IA afin d'accélérer sa visibilité dans un délai réduit.

Mesurer l'efficacité de sa stratégie, à l'aide des indicateurs clés de performance (KPI) proposés par les différents réseaux sociaux, dans le but d'analyser l'impact de sa stratégie et la réajuster le cas échéant.

Transformer sa communauté en prospects ciblés au travers d'une stratégie d'acquisition basée notamment sur l'utilisation d'aimants à prospects (« lead magnet »), tout en veillant à la protection des données personnelles et à l'absence de sollicitations intrusives, afin de générer un flux de trafic qualifié vers le point de vente.

Convertir ses prospects en clients grâce à la mise en place d'un entonnoir de vente en ligne, en s'appuyant sur des techniques de psychologies d'achat et des modèles de copywriting respectueux du consommateur, afin d'augmenter la valeur perçue de l'offre et de développer le taux de conversion.

Concevoir une campagne efficace de marketing d'influence en construisant des partenariats avec des leaders d'opinion en ligne et comptes influents et/ou une campagne de publicité en ligne en paramétrant les outils nécessaires, respectant les principes d'éthique, afin de décupler sa visibilité.

Concevoir une communication digitale responsable, inclusive et durable, en appliquant des principes de sobriété et d'accessibilité numérique et en évaluant les impacts de sa communication sur sa santé mentale et celle de son public, afin de concilier performance digitale, respect des audiences et réduction de l'empreinte écologique.

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation continue, Candidature individuelle

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CANDIDATURE INDIVIDUELLE

Le jury de délivrance de la certification est composé de deux personnes : un représentant du certificateur et un professionnel métier externe, n'étant pas intervenu dans le parcours de formation, ni dans l'évaluation du candidat.

Base légale

Date de décision	17/07/2026
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	17/07/2028
Date de dernière délivrance possible	17/01/2029

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2026	90	—	—	—
2025	179	—	—	—

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS
RS6702

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7692/>

Où se former

Formations référencées	65
Organismes	19
Régions couvertes	12
Prix indicatif	780 € – 5 000 €

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	201
Parcours menés à terme	94
Taux d'achèvement	47 %
Période	08/2026 – 09/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	266
Montant total engagé	408 613 €
Coût moyen par dossier	1 536 €
Durée moyenne	29 h
Période	07/2026 – 09/2026
France compétences	92 %
Reste à charge titulaire	7 %
Entreprise	0 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

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