PROGRAMME DE FORMATION — COMMUNICATION DIGITALE

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

Certification visée : RS7692

Version : 07/2026 — Échéance de l'enregistrement de la certification : 17 juillet 2028

34 heures | **10 h avec formateur · 24 h d'e-learning**

Formation à distance · présentiel sur devis | **Formation certifiante · éligible CPF**

1 650 € net de taxe, certification incluse

DURÉE	DÉMARRAGE	FORMAT	E-LEARNING
34 heures	**Chaque mois**	**Distanciel**	**12 mois**
10 h avec formateur, 24 h d'e-learning	planning défini lors de la réunion de lancement	présentiel sur devis	accès 24h/24 et 7j/7 dès le premier jour

Apprenez à construire une présence digitale percutante, à optimiser votre stratégie sur les réseaux sociaux et à créer des contenus qui captivent et convertissent.

À la clé : une stratégie digitale clé en main, un plan de publication structuré et des vidéos impactantes pour booster votre activité.

1. NATURE DE L'ACTION ET PUBLIC CONCERNÉ

Nature de l'action : action de formation au sens de l'article L. 6313-1 du Code du travail, préparant à 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 RS7692.

Public visé :

- entrepreneurs, indépendants, freelances ;
- salariés souhaitant développer les compétences digitales liées à leur poste ;
- professionnels du marketing, de la communication, de la vente ;
- dirigeants, commerçants, consultants, formateurs.

Prérequis :

- avoir un projet professionnel nécessitant l'usage des réseaux sociaux ;
- disposer d'au moins un compte actif sur un réseau social ;
- maîtriser les bases de l'utilisation d'un ordinateur, d'un smartphone et d'internet ;
- disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet.

2. OBJECTIFS ET RÉSULTATS ATTENDUS

Cette formation a pour objectif de permettre aux participants de structurer, développer et pérenniser leur activité professionnelle grâce à une stratégie de marketing de contenus performante et à une utilisation maîtrisée des réseaux sociaux.

Objectifs professionnels : à l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- analyser leur marché et se positionner stratégiquement ;
- définir et renforcer une image de marque cohérente et différenciante ;
- élaborer une stratégie de communication digitale efficace ;
- produire des contenus engageants, inclusifs et responsables ;
- optimiser leur visibilité, leur engagement et leur croissance sur les réseaux sociaux ;
- transformer leur audience en prospects qualifiés puis en clients ;
- concevoir et piloter un tunnel de vente performant ;
- déployer des actions de marketing d'influence et de publicité en ligne rentables.

Résultats attendus : à l'issue du parcours, le participant sera capable de déployer une stratégie digitale complète et opérationnelle, orientée visibilité, acquisition et conversion, en cohérence avec son activité professionnelle.

3. LES + DE LA FORMATION

Parce que chaque stagiaire est différent — besoins, contraintes, profil, environnement personnel et professionnel — nous vous proposons des solutions adaptées à chacun.

- Un seul interlocuteur tout au long de votre parcours
- Possibilité de travailler sur vos propres supports
- Test d'évaluation avec rapport de compétences
- Cours avec un formateur dédié
- Formation e-learning incluant cours, exercices et quiz, disponible 24h/24 et 7j/7 pendant 1 an
- Parcours certifiant vous permettant de bénéficier d'une reconnaissance professionnelle et officielle de votre montée en compétence
- Des formateurs bienveillants et à votre écoute
- Des supports de cours et outils pratiques à télécharger, et des contenus vidéos

4. ORGANISATION ET DÉROULÉ DE LA FORMATION

Le parcours combine :

- un socle de cours complet, accessible dès le premier jour et pendant 12 mois ;
- des cours avec un formateur expert pour approfondir, structurer et mettre en pratique ;
- un accompagnement spécifique à la préparation de la certification.

Le parcours est structuré en plusieurs étapes complémentaires intégrant des temps d'évaluation et de préparation à la certification.

5. ÉTAPES DU PARCOURS

ÉTAPE 0

Test de pré-évaluation, en amont de la formation

- Évaluer son niveau initial
- Identifier ses besoins spécifiques
- Adapter l'accompagnement pédagogique si nécessaire

ÉTAPE 1

Réunion de lancement, en visioconférence

1 heure

- Présentation du déroulé global de la formation
- Validation des objectifs et du projet professionnel de l'apprenant
- Prise en main de la formation e-learning
- Présentation du planning et des modalités d'accompagnement
- Conseils de bonnes pratiques pour le bon déroulement de la formation
- Temps d'échange et réponses aux questions

ÉTAPE 2

Cours, exercices et quiz en formation e-learning (24 heures)

Les cours permettent à l'apprenant d'acquérir progressivement les fondamentaux et les fonctionnalités avancées. Principaux contenus abordés :

- Test de positionnement initial
- Fondamentaux d'Instagram, LinkedIn et TikTok
- Positionnement stratégique, branding et identité visuelle
- Création de contenus (texte, image, vidéo)
- Utilisation des outils digitaux et de l'IA (ChatGPT, DALL·E, Canva, CapCut)
- Calendrier éditorial et organisation de la production
- Algorithmes, croissance et engagement
- Acquisition, conversion et tunnel de vente
- Marketing d'influence et publicité en ligne
- KPI et analyse de la performance
- Test intermédiaire et test final

L'accès pendant 12 mois permet de consolider les acquis, de revenir sur les modules et de maintenir les compétences dans la durée.

6. ÉTAPE 3 — FORMATION AVEC FORMATEUR EXPERT

MODULE 1

Marché, positionnement unique et différenciation

- Définition du positionnement stratégique et de la proposition de valeur
- Trouver vos concurrents, votre cible
- Identification de l'audience cible et des besoins du marché
- Analyse de la stratégie digitale actuelle et ajustements personnalisés
- Création d'une image de marque forte : storytelling, branding, nom de marque, vos valeurs, votre univers graphique

MODULE 2

Construire un profil irrésistible qui attire et convertit

- Optimisation du profil sur les réseaux sociaux : bio, photo, liens, CTA
- Utilisation des fonctionnalités avancées des plateformes
- Amélioration de l'engagement et transformation des visiteurs en prospects

MODULE 3

Déployer une stratégie de contenu impactante

- Élaboration d'une ligne éditoriale cohérente, vos piliers, vos idées de contenus
- Choix des formats adaptés aux objectifs et à l'audience
- Structuration d'un calendrier éditorial optimisé
- Techniques pour maximiser l'engagement et la viralité

MODULE 4

Maîtriser la création de contenus multiformats

- Conception de contenus visuels et vidéos professionnels
- Utilisation des outils de création : Canva, CapCut, IA
- Optimisation du copywriting et des légendes pour susciter l'action

MODULE 5

Accélérer le développement de sa communauté

- Comprendre les algorithmes et le référencement des contenus
- Stratégies de hashtags et techniques de viralité
- Automatisation et outils d'IA pour optimiser la gestion des réseaux sociaux
- Développement de stratégies d'engagement et de fidélisation

MODULE 6

Déployer une stratégie multi-canal

- Sélection d'une plateforme secondaire adaptée : LinkedIn, TikTok, etc.
- Stratégies spécifiques et synergies entre réseaux sociaux
- Cohérence de la visibilité et intégration cross-canal

MODULE 7

Transformer son audience en clients

- Mise en place d'un entonnoir de conversion digital performant
- Création de lead magnets et stratégies d'acquisition de prospects
- Techniques de persuasion, copywriting avancé et psychologie d'achat
- Outils et méthodes de vente en ligne

MODULE 8

Marketing d'influence, publicité et optimisation

- Collaborations avec influenceurs et négociation de partenariats
- Création, paramétrage et optimisation de campagnes publicitaires
- Lecture et interprétation des KPI
- Ajustements stratégiques pour améliorer le ROI

ÉTAPE 4

Préparation à la certification, en visioconférence

1 heure

- Présentation du référentiel de certification
- Explication des attendus et des critères d'évaluation
- Conseils méthodologiques pour le passage de la certification
- Questions et réponses

7. DURÉE ET MODALITÉS D'ORGANISATION

Durée totale	34 heures : 24 h de cours, exercices et quiz en formation e-learning à distance avec accès 1 an, et 10 h de cours avec formateur en distanciel
Format	Distanciel : formation e-learning et cours avec formateur en visioconférence ; présentiel sur devis. Accès à la formation e-learning dès le premier jour
Organisation	Distanciel ; présentiel sur devis
Démarrage	Session tous les mois
Suivi	Planning défini lors de la réunion de lancement ; suivi de l'assiduité et de la progression tout au long du parcours

8. ENCADREMENT PÉDAGOGIQUE ET CONTACTS

Formateur référent : l'accompagnement est assuré par un formateur expert, disposant de minimum 3 ans d'expérience professionnelle. Il s'engage à suivre une formation continue annuelle pour maintenir un niveau d'expertise à jour avec les évolutions du domaine.

FORMATEUR
[nom, prénom et qualification]
à préciser lors de la confirmation de la session

RÉFÉRENT PÉDAGOGIQUE
Marie-Claude Breniaux
contact@ivdformation.com · 06 95 57 96 27

RÉFÉRENT HANDICAP
Guillaume Breniaux
guillaume@ivdformation.com · 06 73 06 07 78

9. MODALITÉS D'ACCÈS ET DÉLAIS D'INSCRIPTION

Toutes nos formations nécessitent un entretien préalable pour remplir le recueil de vos besoins. Nous vous proposons ainsi un entretien téléphonique avec un conseiller en formation pour vous accompagner dans le choix et l'adaptabilité de votre formation.

Délais d'inscription : 15 jours avant le démarrage de la formation. L'inscription est effective après validation des prérequis, réception de la convention signée et le règlement de l'acompte (sauf en cas de subrogation — dossier France Travail, dossier CPF).

Prise de rendez-vous :https://calendar.app.google/CGUyau7YTxqZS7HdA

Conseiller formation · 06 95 57 96 27

10. TARIF ET FINANCEMENT

1 650 € net de taxe — distanciel · 34 heures

Le coût du passage de la certification est inclus. Sessions régulières tout au long de l'année.

Ce tarif comprend :

- l'accès à la formation e-learning pendant 12 mois
- les cours avec le formateur expert
- l'accompagnement pédagogique
- la préparation à la certification

En présentiel : une version en présentiel peut être organisée à votre demande. Tarif sur devis, précisant le lieu, le calendrier et le montant.

Financement : un financement par le CPF est possible selon les droits acquis et la situation spécifique de chaque personne. D'autres dispositifs peuvent être mobilisés :

- OPCO ;
- employeur ;
- financement individuel, avec possibilité de paiement en plusieurs fois.

11. CERTIFICATION, ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

Certification visée : certification professionnelle « Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux » (RS7692), délivrée par MASSENA GROUP et enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences jusqu'au 17/07/2028, en cas de validation des épreuves. Elle atteste des compétences permettant de développer une activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux : analyse du marché et positionnement, image de marque, stratégie de communication digitale, création de contenus, croissance de la communauté, mesure de la performance, acquisition et conversion de prospects, marketing d'influence et publicité, communication digitale responsable.

Modalités d'évaluation et d'examen : la validation des compétences se fait à travers la réalisation d'un projet concret et sa présentation orale. L'objectif est de valoriser les acquis de la formation dans une situation réelle et professionnelle, devant un jury composé de deux personnes : un représentant du certificateur et un professionnel du métier, externe, n'étant intervenu ni dans le parcours de formation ni dans l'évaluation du candidat.

Sanction de la formation : conformément à l'article L. 6353-1 du Code du travail, une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation sera remis au stagiaire à l'issue de la formation.

12. ACCESSIBILITÉ ET RÉFÉRENT HANDICAP

La formation est réalisée à distance : e-learning accessible 24h/24 et 7j/7, et cours en visioconférence avec un formateur. Cette organisation permet aux personnes en situation de handicap d'adapter leur rythme et leur accès à la formation de façon plus confortable.

Dans le cas où une personne sourde ou malentendante et non appareillée souhaiterait faire la formation, nous sommes en mesure de lui prévoir un accompagnement signé (en accord avec les dispositifs de l'Agefiph), ainsi que la fourniture de tous nos supports de cours par écrit, en amont de la formation.

Dans le cas où une personne aveugle ou malvoyante souhaiterait faire la formation, si cela paraît pertinent au regard de ses perspectives professionnelles, elle pourra la suivre en bénéficiant de l'audio (cours en visioconférence avec le formateur), ainsi que de la fourniture de tous nos supports de cours par écrit, en amont de la formation.

Nous mettrons en œuvre les dispositions nécessaires au bon déroulement de la formation pour toute personne en situation de handicap, au regard de ce handicap et des aménagements qu'il nécessite, dans la mesure où ces aménagements sont compatibles avec une formation à distance ou en présentiel. Le référent handicap, Guillaume Breniaux (06 73 06 07 78), est le point de contact pour étudier toute demande d'aménagement.

13. RÉCLAMATIONS

Toute réclamation relative au déroulement ou à la qualité de la formation peut être adressée par écrit à IVD Formation — contact@ivdformation.com — 06 95 57 96 27. IVD Formation s'engage à en accuser réception et à y apporter une réponse dans un délai indicatif de 15 jours.

14. PROTECTION DES DONNÉES PERSONNELLES

Les données personnelles des stagiaires sont collectées aux seules fins de l'organisation, du suivi et de la traçabilité de l'action de formation, ainsi que du respect des obligations légales et de certification. Elles sont conservées pendant la durée légale applicable et ne font l'objet d'aucune cession à des tiers, hors organismes financeurs et certificateurs concernés.

Conformément au Règlement (UE) 2016/679 (RGPD) et à la loi Informatique et Libertés, chaque stagiaire dispose d'un droit d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation et d'opposition. Ces droits s'exercent auprès de contact@ivdformation.com.

15. INFORMATIONS SUR L'ORGANISME DE FORMATION

Organisme de formation	S.A.S INITIATIVES Vente Directe (IVD Formation), société par actions simplifiée au capital de 1 500 €, RCS Melun
Identifiants	SIRET : 818 919 359 00013 — SIREN : 818 919 359
Déclaration d'activité	N° 11 77 06019 77, enregistré auprès du préfet de la région Île-de-France. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.
Certification Qualiopi	Organisme certifié Qualiopi au titre des actions de formation, de l'accompagnement VAE et du bilan de compétences, délivré au titre du décret n° 2019-564 du 6 juin 2019.
Codes NSF et Formacode	NSF 320 — spécialités plurivalentes de la communication et de l'information. Formacode 46359 — réseau social ; 46347 — stratégie communication numérique ; 34093 — marketing digital.
Contact	contact@ivdformation.com — 06 95 57 96 27 — www.ivdformation.com