

FORMAIRPORT

Certification RS6702 – Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Analyser son marché et définir une stratégie de positionnement adaptée.
- Élaborer une image de marque cohérente avec ses valeurs et sa cible.
- Construire une stratégie de communication digitale personnalisée.
- Créer des contenus engageants adaptés aux différentes plateformes.
- Utiliser les réseaux sociaux pour gagner en visibilité et développer une communauté.
- Mettre en œuvre des actions pour attirer, convertir et fidéliser des prospects.
- Piloter une campagne d'influence ou de publicité ciblée pour augmenter son impact.

Public visé

Cette formation s'adresse à :

- Des personnes en reconversion ou création d'activité.
- Des indépendants, auto-entrepreneurs, artisans, commerçants, professionnels libéraux, artistes, coachs ou consultants.
- Des porteurs de projet souhaitant utiliser le web pour développer leur visibilité.

Prérequis

- Avoir un projet de développement ou de création d'activité professionnelle.
- Maîtriser les bases du français oral et écrit.
- Être à l'aise avec l'utilisation d'un ordinateur, d'un smartphone et la navigation Internet.



Modalités d'accès et délais

- Entretien individuel préalable pour analyser les besoins et valider l'adéquation avec la formation.
- Délai moyen d'entrée en formation : entre 7 et 15 jours après validation du dossier.
- Formation accessible toute l'année selon planning

Durée et organisation

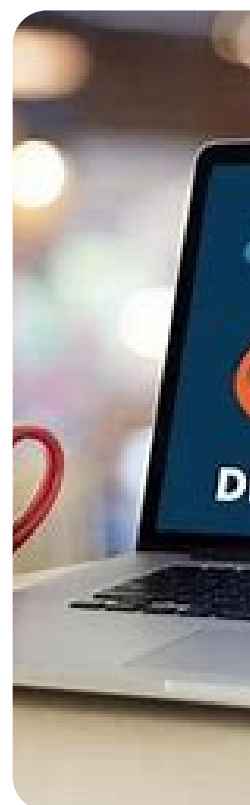
- Durée indicative : 35 heures
- Organisation : Formation 100 % à distance (FOAD), répartie sur 4 à 6 semaines selon le rythme du stagiaire, avec :
 1. Plateforme accessible 24h/24
 2. Classes virtuelles hebdomadaires
 3. Assistance pédagogique par tchat et visio

Méthodes pédagogiques mobilisées

- Formation en ligne interactive avec vidéos, exercices pratiques, tutoriels guidés
- Classes virtuelles en groupe pour approfondir les notions
- Accompagnement individuel par un formateur référent
- Études de cas, simulations, travaux pratiques
- Accès à des outils numériques (Canva, Notion, CapCut, Typeform...)
- Suivi de progression personnalisé

Modalités d'évaluation

- Évaluation formative tout au long de la formation : quiz, défis, contenus à créer
- Évaluation finale par un projet professionnel structuré, comportant :
 1. Présentation d'une stratégie de communication digitale
 2. Démonstration de supports réels créés (posts, visuels, pages, tunnels...)
 3. Soutenance orale en visio devant un jury composé d'un professionnel du secteur et d'un représentant du certificateur



Modalités de certification

- Certification RS6702 enregistrée au Répertoire Spécifique

Certificateur :

1. - SCORE <https://les-instapreneurs.com/> ;
2. MASSENA GROUP
 - Passage de la certification à distance via une convocation officielle
 - Accès à une session de certification dans un délai de 30 jours après la formation
 - Résultat envoyé par mail sous 4 semaines

Accessibilité handicap

- Formation 100 % compatible avec les lecteurs d'écran et zooms
- Sous-titrage des vidéos sur demande
- Possibilité d'adapter le rythme de formation ou de proposer des pauses supplémentaires
- Référent handicap : Pideri Antony

Tarifs et financements

- Tarif : 1 000 € TTC
 - Formation + accompagnement + certification incluse
- Financements possibles : CPF, OPCO, France Travail, autofinancement
- Aucun surcoût pour le passage à distance de la certification
- Paiement en 2 à 3 fois sans frais possible



Contenu pédagogique (détail des modules)

Module 1 – Analyse de marché et positionnement stratégique

- Études de marché simplifiées
- Identification des personas
- Benchmark concurrentiel
- Outils : Google Trends, SEMrush, Answer The Public

Module 2 – Création de son image de marque

- Clarification des valeurs et mission
- Création d'une identité visuelle cohérente
- Outils : Canva, Looka, Adobe Express

Module 3 – Élaboration d'une stratégie de communication digitale

- Définition d'une ligne éditoriale
- Choix des canaux (Instagram, Facebook, LinkedIn, etc.)
- Planification via calendrier éditorial

Module 4 – Création de contenus engageants

- Copywriting (accroche, CTA)
- Formats adaptés aux plateformes (reels, carrousels, vidéos)
- Outils de création : Canva, CapCut, Notion

Module 5 – Optimisation de la visibilité et référencement

- Fonctionnement des algorithmes
- SEO/SMO appliqués au contenu
- Utilisation stratégique des hashtags

Module 6 – Développement et animation d'une communauté

- Engagement via stories, lives, concours
- Interaction quotidienne et fidélisation
- Mise en place d'un CRM simple

Module 7 – Acquisition de prospects qualifiés

- Lead magnets (checklist, quiz, ebook)
- Tunnel de conversion simple
- Outils : Systeme.io, Mailerlite

Module 8 – Conversion et fidélisation

- Stratégies pour convertir les abonnés en clients
- Mise en place d'un parcours client fluide
- Création de séquences email

Module 9 – Marketing d'influence et publicité digitale

- Collaboration avec micro-influenceurs
- Lancement de campagnes Facebook/Instagram Ads
- Analyse de performance publicitaire

Contact: formairportfrance@outlook.com