

PROGRAMME DE FORMATION CERTIFIANTE

Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux (RS6702)

14h

2 jours de formation

9h

E-learning

5h

Visioconférence

1. PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Intitulé de la certification	Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux (RS6702)
Certificateur (habilité par)	Massena Group
Durée totale	14 heures - 2 jours consécutifs
Format pédagogique	E-learning (9h) + visioconférence avec formatrice (5h)
Modalités d'accès	Distanciel 100% (ou présentiel selon disponibilité de l'organisme)
Public visé	Entrepreneurs, indépendants, artisans, commerçants, porteurs de projet, reconversion
Prérequis	Projet professionnel existant, bases internet, Maîtriser les bases en français
Tarif	1600€ TTC
Éligibilité CPF	OUI — RS6702 enregistrée sur Mon Compte Formation

2. OBJECTIFS GÉNÉRAUX DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, l'apprenant sera capable de :

- Analyser son marché, identifier ses concurrents et définir un positionnement stratégique unique
- Construire une image de marque, un storytelling authentique et une identité visuelle professionnelle
- Élaborer une stratégie de communication digitale différenciée avec une ligne éditoriale structurée
- Produire des contenus variés (photo, vidéo, texte, design) adaptés à chaque réseau social
- Exploiter les algorithmes, hashtags et fonctionnalités des plateformes pour optimiser la visibilité
- Développer sa communauté grâce à des stratégies de croissance adaptées et à l'utilisation d'outils numériques
- Mesurer la performance de sa stratégie via des KPIs et outils analytiques
- Convertir sa communauté en prospects qualifiés grâce aux lead magnets
- Mettre en place un entonnoir de vente digital et des techniques de copywriting
- Concevoir une campagne de marketing d'influence et de publicité en ligne

3. PUBLIC CIBLE ET PRÉREQUIS

3.1 Public visé

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

3.2 Prérequis

- Disposer d'un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle
- Maîtriser les bases de la navigation internet (niveau utilisateur courant)
- Maîtriser les bases en français (savoir parler et écrire en français, cf. socle de connaissances)
- Disposer d'un ordinateur/tablette, d'un smartphone et d'une connexion internet stable

Modalités d'admission

Un entretien de positionnement individuel est réalisé avant l'entrée en formation :

- Vérification des prérequis et qualification du projet professionnel
- Identification des besoins spécifiques (accessibilité, handicap, rythme d'apprentissage)
- Validation de la motivation et des disponibilités sur les 2 jours de formation

Délai d'accès : 14 jours minimum entre l'inscription et le début de la formation.

4. PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DÉTAILLÉ — 2 JOURS / 14H

La formation est organisée sur 2 journées thématiques de 7 heures chacune (pauses déjeuner en sus). Elle couvre l'ensemble des 10 compétences du référentiel RS6702.

Chaque journée alterne séquences e-learning asynchrones et temps collectifs synchrones en visioconférence.

JOUR 1 — Stratégie, Image de marque & Création de contenus (7h)

Synchrone J1 : 2h15 | E-learning J1 : 4h45

Horaire	Contenu pédagogique	Format / Modalité	Compétence RS6702
09h00 — 09h30	Accueil, présentation des participants & tour de table	Classes virtuelles — 30 min	—
09h30 — 09h45	Présentation du référentiel RS6702, des 10 compétences et des modalités d'évaluation	Classes virtuelles — 15 min	—
09h45 — 11h00	MODULE 1 — Diagnostic stratégique & Positionnement - Analyse SWOT appliquée au projet - Méthode PESTEL - Benchmark concurrentiel (outils : SimilarWeb, analyse manuelle) - Définition du persona cible - Construction de l'offre différenciante - Utilisation d'outils d'intelligence artificielle à des fins pédagogiques (ex : génération d'idées, structuration d'analyse)	E-learning (1h) + Exercice guidé (15 min)	C.1
11h00 — 12h00	MODULE 2 — Image de marque & Identité visuelle - Naming et positionnement de marque - Création de la charte graphique (Canva — brand kit) - Les 5 phases du storytelling - Méthode USP (Unique Selling Proposition) - Ton éditorial et messages clés	E-learning (45 min) + Atelier Canva pratique (15 min)	C. 2
12h / 13h	🕒 Déjeuner		
13h00 — 14h15	MODULE 3 — Stratégie de contenu & Ligne éditoriale - Familles de contenus : informatif, ludique, commercial, inspirationnel - Formats digitaux : Reels, carrousels, stories, lives, infographies - Marqueurs de tonalité et choix des canaux (Instagram, LinkedIn, TikTok) - Construction du calendrier éditorial - Gestion de la e-réputation - Outils de planification : Metricool, Meta Business Suite	E-learning (45 min) + Atelier pratique création calendrier (30 min)	C.3
14h15 — 15h30	MODULE 4 — Création de contenus multi-formats avec l'IA - Création visuelle avec Canva (templates, formats réseau) - Montage vidéo avec CapCut (sous-titres, effets, format vertical) - Prise de vue smartphone : les bonnes pratiques de cadrage, lumière et composition - Structuration des contenus : accroche, CTA, hashtags - IA en production : ChatGPT, Claude AI — scripts, légendes, reformulations - Accessibilité : sous-titrage, descriptions alternatives (WCAG 2.1) - Réglementation ARPP et droits à l'image	E-learning (45 min) + Tutoriel guidé production contenu (30 min)	C.4
16h00 — 17h00	Atelier de synthèse Jour 1 + Briefing Jour 2 - Chaque participant présente son positionnement, son persona et un contenu créé - Consignes pour le travail intersession : finaliser l'identité visuelle sur Canva, préparer 3 idées de contenus	Classes virtuelles — 1h	C.1 à C.4

JOUR 2 — Croissance, Conversion & Publicité (7h)

Synchrone J1 : 2h15 | E-learning J1 : 4h45

Horaire	Contenu pédagogique	Format / Modalité	Compétence RS6702
09h00 – 09h45	Accueil Jour 2 — Récapitulatif J1 & présentation des travaux intersession	Classes virtuelles (45 min)	—
09h45 – 10h30	MODULE 5 — Algorithmes, référencement & Hashtags - Fonctionnement des algorithmes (signaux de classement, portée, engagement) - Stratégie hashtags : masse, niche, communautaires, de marque - Optimisation du profil Instagram : bio, mots-clés, lien en bio, stories à la une - Démonstration live d'optimisation de profil	E-learning (30 min) + Démonstration (15 min)	C.5
10h30 – 11h30	MODULE 6 — Stratégie de croissance & Intelligence artificielle - Présentation de leviers de croissance organique adaptés au projet de l'apprenant - Recyclage de contenus : Instagram > LinkedIn > YouTube Short > Newsletter - Planification et automatisation : Metricool, Later - Utilisation d'outils numériques pour faciliter la planification éditoriale - Savoir prompter les IA pour des réponses pertinentes	E-learning (45 min) + Atelier stratégie (15 min)	C.6
11h30 – 12h00	MODULE 7 — Analyse de performance & KPIs - Les KPIs clés : engagement, portée, taux de conversion, coût par lead - Outils natifs : Instagram Insights, LinkedIn Analytics, TikTok Analytics - Outils tiers : Metricool, Google Analytics 4 - Lecture d'un tableau de bord et ajustement stratégique	E-learning (20 min) + Lecture dashboard en direct (10 min)	C.7
12h/13h	🕒 Déjeuner		
13h00 – 14h00	MODULE 8 — Acquisition de prospects & Lead magnets - Les lead magnets irrésistibles : guides PDF, checklists, webinaires, accès offerts - Construction de la base de données prospects : landing page, CRM, RGPD - Les étapes de l'entonnoir de vente : Sensibilisation > intérêt > désir > action - Outils : Brevo, Mailchimp, Calendly, page de vente	E-learning (30 min) + Atelier création lead magnet (30 min)	C.8 & C.9
14h00 – 15h00	MODULE 9 & 10 — Tunnel de vente, Influence & Publicité - principes de psychologie d'achat appliqués au digital: urgence, rareté, preuve sociale... - Copywriting : méthodes AIDA et PAS - Ventes additionnelles : upsell, cross-sell + Démonstration Meta/Ads - Catégories d'influenceurs : nano, micro, macro - critères de sélection - Négociation de partenariats : brief, tarifs marché, contrats, KPIs attendus - Meta Ads (Facebook & Instagram) : structure de campagne,	E-learning (45 min) + Démonstration Meta Ads (15 min)	C.10

	ciblage, formats • Gestion du budget publicitaire : CPM, CPC, ROAS • Réglementation ARPP : mentions #partenariat obligatoires		
15h00 – 17h00	Atelier de synthèse Jour 2 & préparation à l'évaluation • Présentation rapide de son entonnoir de vente par chaque participant • Retours individualisés de la formatrice • Explications sur le dossier de cas pratique (Épreuve 1) • Conseils pour la soutenance orale (Épreuve 2) • Les 4 compétences obligatoires : C1, C3, C4, C8 • Clôture — Tour de table final, Q&R libres, suite du parcours & accès ressources	Classes virtuelles (2h)	C.1 à C.10

5. MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

5.1 Répartition des modalités

E-LEARNING ASYNCHRONE — 9h	SYNCHRONE VISIOCONFÉRENCE — 5h
- Vidéos pédagogiques courtes (5-15 min) accessibles en amont et pendant la formation - Exercices guidés intégrés à chaque séquence - Fiches pratiques et guides PDF téléchargeables	- Accueil et tour de table (J1 : 45 min) - Bilans et Q&R intermédiaires (J1 : 15 min, J2 : 15 min) - Ateliers de synthèse et mises en pratique (J1 : 45 min, J2 : 45 min) - Briefing intersession et clôture (J1 : 30 min, J2 : 30 min) - Accueil et récapitulatif J2 (30 min)

5.2 Méthodes pédagogiques

- Apprentissage par la pratique : chaque module donne lieu à une production réelle intégrée au dossier d'évaluation
- Études de cas réels : analyse de comptes professionnels actifs et benchmarks sectoriels
- Travaux pratiques guidés : création de contenus, calendrier éditorial, lead magnet, démonstration Meta Ads
- Utilisation pédagogique des outils d'IA : ChatGPT, Claude AI, Canva AI, Gemini — intégrés à chaque module
- Travail intersession (entre J1 et J2) : finalisation des livrables intermédiaires

5.3 Moyens techniques

- Plateforme de visioconférence : Zoom ou Google Meet (lien transmis avant la formation)
- Plateforme e-learning : accès individuel avec identifiants personnels
- Outils utilisés : Canva, CapCut, Metricool, Meta Business Suite, ChatGPT, Claude AI
- Support technique : assistance par email sous 24h ouvrées

6. MODALITÉS D'ÉVALUATION ET CERTIFICATION

Conformément au référentiel d'évaluation RS6702, la validation repose sur deux épreuves :

ÉPREUVE 1 — Dossier de cas pratique	ÉPREUVE 2 — Soutenance orale devant jury
• Dossier de 20 à 50 pages sur un projet professionnel réel • Contenus attendus : diagnostic, image de marque, ligne éditoriale, contenus créés, stratégie de croissance, KPIs, tunnel de vente, publicité, usage de l'IA • Format : texte + schémas + exemples de contenus produits • Transmission 7 jours avant la soutenance • Trame officielle fournie par le certificateur	• Durée totale du jury : 1 heure • Format : visioconférence • Jury de professionnels mandatés par le certificateur • 7 compétences sur 10 doivent être acquises • Obligatoirement : C1, C3, C4 et C8

Accompagnement à la préparation de l'évaluation

- Remise de la trame officielle du dossier dès le début de la formation (Jour 1 matin)
- Les ateliers pratiques de chaque journée produisent des livrables directement intégrables dans le dossier
- Séance dédiée à l'explication des attendus de l'évaluation (Jour 2 — 15h00)
- Relecture et feedback du dossier par la formatrice avant transmission, sur demande

Travail personnel post-formation : La finalisation du dossier de 20 à 50 pages nécessite un travail personnel estimé à 10-15 heures en dehors des 14 heures de formation, avant la date de rendu au jury.

Délai entre la fin de la formation et le passage du jury : 4 à 6 semaines (à définir avec l'apprenant selon son avancement).

7. ACCESSIBILITÉ ET POLITIQUE HANDICAP

Engagements en matière d'accessibilité

- Un référent handicap est désigné pour accompagner les apprenants en situation de handicap
- L'entretien de positionnement identifie les besoins spécifiques d'adaptation avant la formation
- Le format distanciel de la formation facilite l'accès pour les personnes à mobilité réduite
- Toutes les vidéos pédagogiques sont sous-titrées
- Les supports sont conçus selon les normes d'accessibilité WCAG 2.1
- Des aménagements peuvent être mis en place sur demande : délais étendus, formats alternatifs

Référent handicap : Sarra AMRI

Contact : contactprisma121@gmail.com — 07 43 62 15 03

Délai de traitement d'une demande d'adaptation : sous 7 jours ouvrés.

9. MODALITÉS DE FINANCEMENT

- CPF (Compte Personnel de Formation) — RS6702 enregistrée sur moncompteformation.gouv.fr
- OPCO — selon le secteur d'activité et le statut
- France Travail — pour les demandeurs d'emploi et personnes en reconversion
- Plan de développement des compétences — pour les salariés
- Autofinancement avec paiement échelonné possible