

PROGRAMME DE FORMATION

Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux — Préparation à la certification RS7643

Certification visée	RS7643 — enregistrée à France Compétences, échéance au 26/06/2029
Certificateur	Alternative Digitale
Durée	21 heures de formation synchrone
Modalité	Distanciel synchrone — visioconférence individuelle
Financement	CPF OPCO
Tarif	1 650 € HT
Date de mise à jour	22/08/2026

1. Public visé

La certification s'adresse aux entrepreneurs individuels et aux dirigeants de TPE/PME devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

2. Prérequis

- Le candidat devra présenter des connaissances en numérique.
- Avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.

Vérification des prérequis : test de connaissances en numérique, positionnement du projet.

3. Équipement requis pour la formation et l'examen

- Ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam fonctionnelle
- Navigateur Google Chrome ou Mozilla Firefox installé et à jour
- Connexion internet stable

4. Durée et modalités de formation

Durée totale	21 heures de formation synchrone
Modalité principale	Distanciel synchrone — visioconférence individuelle avec le formateur (supports projetés et commentés en temps réel)
Modalité complémentaire	Accès à des ressources e-learning asynchrones pour consolider les bases techniques entre les sessions
Rythme	Sessions de 3 à 4 heures, planifiées selon la disponibilité du stagiaire — adaptable après l'entretien préalable dans EDOF

5. Objectifs pédagogiques

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

- C1 — Définir les objectifs commerciaux SMART à atteindre sur les réseaux sociaux, en tenant compte des caractéristiques de sa cible et de ses ressources mobilisables
- C2 — Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile, et sélectionner les plateformes adaptées à son activité
- C3 — Créer ou enrichir un compte entreprise sur les réseaux sociaux sélectionnés, dans le respect de son identité visuelle
- C4 — Élaborer une stratégie responsable de diffusion : rythme de publication, outils de suivi, accessibilité et écoresponsabilité
- C5 — Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants, en s'appuyant sur l'IA générative
- C6 — Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle

- C7 — Exploiter les indicateurs de performance de sa stratégie au moyen d'un tableau de bord et procéder aux ajustements nécessaires

6. Contenu du programme

Module 1 — Définir les objectifs commerciaux SMART (3h, C1)

Compétence du référentiel : Définir les objectifs commerciaux SMART à atteindre (acquisition, engagement, audience...), en tenant compte des caractéristiques des clients/prospects et des ressources mobilisables.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les différents types d'objectifs commerciaux accessibles via les réseaux sociaux
- Formuler des objectifs SMART alignés avec la stratégie globale de l'entreprise
- Identifier au moins 3 caractéristiques-clés de sa cible
- Définir les ressources mobilisables et nécessaires à l'atteinte des objectifs

Évaluation des acquis : exercice pratique en ligne, grille de compétences et questions/réponses orales.

Module 2 — Comparer les réseaux sociaux (2h, C2)

Compétence du référentiel : Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile, au regard du public visé et de l'analyse concurrentielle du secteur.

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les principales plateformes sociales et leurs spécificités d'usage
- Réaliser une analyse comparative argumentée d'au moins 3 réseaux sociaux
- Identifier au moins 2 entreprises concurrentes de secteur et de taille comparables
- Sélectionner et justifier la ou les plateformes adaptées

Évaluation des acquis : tableau comparatif détaillé et justification argumentée.

Module 3 — Créer ou enrichir un compte entreprise (2h, C3)

Compétence du référentiel : Créer ou enrichir un compte entreprise sur les réseaux sociaux sélectionnés, en y intégrant l'ensemble des informations utiles dans le respect de l'identité visuelle numérique.

Objectifs pédagogiques :

- Créer et paramétrer un compte entreprise conforme aux normes et usages de la plateforme
- Renseigner au moins 5 types d'informations de contact ou utiles
- Appliquer au moins 2 bonnes pratiques de diffusion de l'identité visuelle

Évaluation des acquis : création/enrichissement de compte, vérification par grille de contrôle.

Module 4 — Élaborer une stratégie responsable de diffusion (3h, C4)

Compétence du référentiel : Élaborer une stratégie responsable de développement commercial, en définissant un rythme de publication cohérent, des outils de suivi adaptés, et des mesures en faveur de l'accessibilité et de l'environnement.

Objectifs pédagogiques :

- Sélectionner au moins un outil de suivi des actions commerciales
- Déterminer un rythme de publication précis et récurrent
- Proposer au moins 2 mesures d'adaptation des contenus pour l'accessibilité
- Proposer au moins 1 mesure écoresponsable

Évaluation des acquis : calendrier éditorial, outil de suivi justifié, mesures d'accessibilité et écoresponsabilité.

Module 5 — Concevoir des contenus percutants avec l'IA générative (4h, C5)

Compétence du référentiel : Concevoir des contenus rédactionnels, visuels ou publicitaires percutants pour les réseaux sociaux, en s'appuyant sur les outils d'IA générative et en respectant le ton adapté à la cible.

Objectifs pédagogiques :

- Produire des contenus répondant aux critères de compréhension, mémorisation, message et cohérence visuelle
- Construire une accroche, un ton et une signature de contenu
- Formuler des réponses aux commentaires utilisateurs adaptées

- Mobiliser au moins un outil d'IA générative avec un prompt structuré

Évaluation des acquis : post rédactionnel, visuel Canva, contenu généré par IA documenté, réponses à commentaires simulés.

Module 6 — Concevoir des vidéos promotionnelles (3h, C6)

Compétence du référentiel : Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle, esthétiques et originales, adaptées aux réseaux sociaux visés.

Objectifs pédagogiques :

- Formuler les facteurs clés de succès d'une vidéo promotionnelle
- Utiliser CapCut de manière autonome
- Adapter le ton et les contraintes techniques aux codes de chaque plateforme
- Intégrer des effets différenciants

Évaluation des acquis : vidéo promotionnelle courte (30-60 secondes) avec au moins un effet différenciant.

Module 7 — Exploiter les indicateurs de performance (4h, C7)

Compétence du référentiel : Exploiter les indicateurs de performance de la stratégie réseaux sociaux au moyen d'un tableau de bord, et réaliser les ajustements nécessaires dans une démarche d'amélioration continue.

Objectifs pédagogiques :

- Construire et exploiter un tableau de bord de pilotage personnalisé
- Sélectionner et justifier au moins 4 indicateurs-clés de performance
- Formuler au moins une proposition d'ajustement de sa stratégie

Évaluation des acquis : étude de cas, 4 indicateurs-clés justifiés, proposition d'ajustement argumentée, QCM.

7. Récapitulatif des durées

Module 1 — Objectifs commerciaux SMART	3h — C1
Module 2 — Comparer les réseaux sociaux	2h — C2
Module 3 — Créer/enrichir un compte entreprise	2h — C3
Module 4 — Stratégie responsable de diffusion	3h — C4
Module 5 — Contenus percutants avec l'IA générative	4h — C5
Module 6 — Vidéos promotionnelles	3h — C6
Module 7 — Indicateurs de performance	4h — C7
TOTAL	21h — C1 à C7

8. Modalités pédagogiques

Supports et moyens pédagogiques :

- Supports de formation projetés et commentés en temps réel par le formateur
- Études de cas concrets travaillés en direct
- Ateliers pratiques sur les outils numériques (Canva, CapCut, un outil d'IA générative, Meta Business Suite, Google Analytics)
- Quiz en ligne interactifs pour valider les acquis à chaque étape
- Mise à disposition en ligne des supports à l'issue de chaque session

9. Modalités d'accès et délais

Modalités d'inscription

Prise de contact via le site internet, mail ou téléphone. Entretien de positionnement pour valider les prérequis (connaissances numériques et projet commercial). Validation de l'inscription après accord du dossier et confirmation du financement.

Délais d'accès

La formation est accessible dans un délai minimum de 11 jours ouvrés après validation du dossier d'inscription et du financement (CPF/OPCO), conformément aux conditions générales applicables. Le délai peut varier selon la disponibilité des sessions et le mode de financement choisi.

Délai de rétractation

Conformément à l'article L6353-5 du Code du travail, le candidat dispose d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la signature du contrat ou de la convention de formation pour renoncer à la formation, sans pénalité et sans avoir à justifier de motif.

10. Modalités d'évaluation et de suivi

Dispositif de suivi :

- Émargement numérique à chaque demi-journée de formation
- Suivi de l'assiduité et de la progression via la plateforme LMS

Évaluation des acquis en cours de formation :

- Exercices pratiques en ligne par compétence (un exercice par module, tel que défini dans le référentiel RS7643)
- Grille d'évaluation d'acquisition de compétences — questions/réponses orales avec le formateur à chaque module
- Mises en situation pratiques sur cas réels tout au long du parcours

Évaluation finale :

- Évaluation en ligne portant sur les 7 compétences du référentiel, réalisée en distanciel sous la surveillance vidéo d'Alternative Digitale
- 65 % minimum de bonnes réponses par compétence pour valider l'évaluation

Évaluation de la satisfaction :

- Formulaire d'évaluation à chaud en fin de formation
- Formulaire d'évaluation à froid (J+60) pour mesurer l'impact sur l'activité professionnelle

11. Présentation de la certification

La formation prépare à la certification RS7643 « Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux » éditée par Alternative Digitale. Le passage de l'examen final est obligatoire dans le cadre de toute formation financée au CPF.

L'évaluation finale prend la forme d'un examen en ligne d'une durée de 90 minutes, réalisé sous la surveillance vidéo du certificateur. L'épreuve comprend une quarantaine de questions ouvertes et fermées portant sur les notions essentielles abordées pendant la formation.

Matériel requis pour passer l'examen : ordinateur Mac ou PC équipé d'une webcam et navigateur Google Chrome.

Lien officiel vers la certification (France Compétences) : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/7643>

Lien officiel vers le site de l'éditeur : <https://www.alternativedigitale.com/la-certification-developper-lactiviteavec-les-reseaux-sociaux-2/>

Date d'échéance de la certification : 26/06/2029.

12. Accessibilité et handicap

Forma Performances s'engage à rendre ses formations accessibles à toute personne en situation de handicap. Pour tout besoin d'adaptation pédagogique ou technique, contactez notre référente handicap afin d'étudier ensemble les aménagements possibles.

Contact : contact@formaperformances.com

Pour l'évaluation de la certification, tout candidat en situation de handicap peut également saisir le référent handicap du certificateur (Alternative Digitale) afin d'aménager les modalités d'évaluation et, le cas échéant, obtenir l'assistance d'un tiers. Les supports et le matériel nécessaires pourront être adaptés dans le respect des spécifications du référentiel.

13. Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction	Non disponible — aucune session réalisée à ce jour sur cette certification
Taux de réussite à la certification	Non disponible — aucune session réalisée à ce jour sur cette certification
Taux d'abandon	Non disponible — aucune session réalisée à ce jour sur cette certification

Méthodologie de calcul prévue : le taux de satisfaction sera calculé à partir des questionnaires d'évaluation à chaud et à froid (J+60) transmis aux stagiaires. Le taux de réussite sera calculé à partir du nombre de candidats certifiés rapporté au nombre de candidats présentés à l'examen RS7643. Le taux d'abandon sera calculé à partir du nombre de stagiaires n'ayant pas terminé la formation rapporté au nombre d'inscrits. Ces indicateurs seront publiés et actualisés dès la réalisation des premières sessions.

14. Blocs de compétences et passerelles

La certification RS7643 est enregistrée au Répertoire Spécifique de France Compétences. Conformément à la réglementation, les certifications du Répertoire Spécifique ne se décomposent pas en blocs de compétences (dispositif propre aux certifications du Répertoire National des Certifications Professionnelles). Aucune correspondance avec un bloc de compétences RNCP n'a été établie à ce jour pour cette certification.

Passerelles et débouchés : cette certification permet de valoriser une compétence complémentaire en développement commercial par les réseaux sociaux, mobilisable en complément d'autres certifications RS proposées par Forma Performances (RS7439, RS6792, RS7311).

Document mis à jour le 22/08/2026 — Forma Performances