



FORMATION

Initiation et Maîtrise des Outils Digitaux pour le Développement de l'Activité Commerciale



Objectifs visés

Cette formation complète vous permettra de maîtriser les outils digitaux essentiels pour développer votre activité commerciale. Vous apprendrez à optimiser votre visibilité en ligne, à créer et gérer des comptes professionnels sur les principales plateformes, et à élaborer des contenus adaptés aux réseaux sociaux. Avec des ateliers pratiques et des études de cas, vous serez capable de mettre en œuvre une stratégie digitale efficace pour attirer et fidéliser vos clients.

Pré-requis

Une bonne maîtrise de l'outil informatique est impérative (gestion fichiers et dossiers, travail multi-tâches, navigation web, etc.).

Durée

14:00

Objectifs pédagogiques

- Identifier les enjeux de la visibilité numérique pour une entreprise.
- Créer et paramétrer les comptes professionnels sur les plateformes clés (Google, Facebook, LinkedIn).
- Élaborer des contenus adaptés aux codes des réseaux sociaux.
- Utiliser des outils de création graphique simples pour communiquer de manière autonome.

Jour 1

Module 1 Les fondamentaux de la présence en ligne (2h00)

- Comprendre le parcours d'un client sur internet : de la recherche à la prise de contact
- Panorama des réseaux sociaux : usages, cibles et spécificités
- Définition des objectifs de communication de l'entreprise

Module 2 Maîtriser sa visibilité locale avec Google (2h00)

- Création et sécurisation de la fiche d'établissement (Google Business Profile)
- Renseignement des informations stratégiques (services, horaires, zone d'intervention)
- Méthodologie pour solliciter et gérer les avis clients

Module 3 Fondations de la page Facebook Professionnelle (3h00)

- Différence entre profil personnel et page professionnelle
- Paramétrage technique : photo de profil, couverture, bouton d'appel à l'action
- La publication de contenus (types, formes, quand publier ?)
- Découverte de l'interface d'administration (Meta Business Suite)

Jour 2

Module 4 Maîtriser LinkedIn (4h)

- Optimisation du profil "Expert"
- Transformer son profil en page de vente : bannière, photo professionnelle et titre percutant.
- Rédaction d'une section "Infos" (Résumé) orientée bénéfices client.
- Paramétrage du mode créateur et gestion des recommandations.
- Les formats qui performant : posts texte, carrousels...
- Rythme de publication et règles d'or pour booster la portée organique.
- Utiliser la recherche filtrée pour trouver ses cibles ou partenaires.
- L'art du commentaire constructif pour attirer l'attention.
- Bonnes pratiques du message d'invitation personnalisé

Module 5 Atelier pratique (3h)

Canva

- Création Visuelle et Planification
- Initiation à la conception graphique simplifiée (Outil Canva).
- Création de visuels respectant une identité visuelle cohérente (logos, couleurs).
- Méthode pour organiser sa communication : le calendrier de publications.



Méthode et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques

- Aides audiovisuelles
- Études de cas
- Exercices de mise en pratique
- Feedback et coaching personnalisé
- Échanges et questions/réponses

Outils et supports pédagogiques

- Supports de présentation (PPT)
- Templates
- Plateforme digitale pour ressources complémentaires

Documentation remise aux stagiaires

- Support de formation remis sous format numérique
- Vidéos témoignages

Modalités d'évaluation

- QCM
- Questionnaire de satisfaction à l'issue de la formation
- Attestation de formation et certificat de réalisation individuel délivré à la fin de la formation