

Programme de formation

Développer ses réseaux sociaux pour booster son activité d'entrepreneur

Cette formation permet à des entrepreneurs débutants de structurer et développer une présence efficace sur les réseaux sociaux afin de gagner en visibilité, attirer des prospects et soutenir la croissance de leur activité. Les participants apprendront à définir une stratégie adaptée à leur cible, créer des contenus pertinents, organiser un planning de publication et optimiser leurs profils. Une attention particulière sera portée au contexte "auto-entrepreneur" (communication professionnelle, droit à l'image, RGPD, e-réputation et bonnes pratiques commerciales). La formation alterne apports méthodologiques, démonstrations et ateliers pratiques pour repartir avec des livrables directement exploitables.

DUREE ET LIEU DE FORMATION

- **Durée en heures** : 91 heures (13 jours)
- **Lieu** : à distance, via un outil de vidéoconférence.

PUBLIC CONCERNE

Cette formation s'adresse aux entrepreneurs débutants (auto-entrepreneurs, freelances, micro-entreprises, TPE) souhaitant développer leur visibilité et leur acquisition client via les réseaux sociaux. Elle convient particulièrement aux professionnels qui démarrent et ont besoin d'une méthode claire, d'outils simples et d'un cadre opérationnel pour publier régulièrement. Elle est adaptée à tout secteur d'activité (services, artisanat, bien-être, conseil, création, commerce), avec une vigilance renforcée sur l'image professionnelle, la conformité (RGPD) et la gestion de l'e-réputation. Profils types : auto-entrepreneur de services, freelance (communication/graphisme/IT), artisan ou professionnel local, porteur de projet en création.

PREREQUIS

Avoir une activité entrepreneuriale en cours ou en projet à court terme
Avoir au moins un compte sur un réseau social (ou être prêt à en créer un pendant la formation)
Un positionnement sera établi, grâce à un audit sur site, afin d'adapter le parcours de formation et d'accompagnement

QUALITE ET INDICATEURS DE RESULTATS

ACCESSIBILITE

Cette formation se déroule en distanciel synchrone via un outil de vidéoconférence et prévoit des conditions d'accessibilité adaptées à différentes situations de handicap. Pour toute situation de handicap, merci de nous contacter à : contact@bk-consulting.fr pour envisager la faisabilité.

OBJECTIFS

- Définir une stratégie réseaux sociaux alignée avec l'activité, la cible et les objectifs commerciaux de l'entrepreneur, afin de développer une présence cohérente et efficace.
- Optimiser ses profils (bio, visuels, informations, liens, règles éditoriales) pour renforcer la crédibilité, la clarté de l'offre et la conversion des visiteurs en contacts.
- Concevoir une ligne éditoriale et des contenus adaptés (posts, stories, vidéos courtes, carrousels) en appliquant des principes de rédaction, de storytelling et de design accessibles aux débutants.
- Planifier et organiser la production et la diffusion via un calendrier éditorial, pour publier régulièrement sans surcharge et améliorer la performance dans la durée.
- Analyser les résultats (statistiques, engagement, portée, conversions) et ajuster la stratégie à partir d'indicateurs simples, pour améliorer l'impact et le retour sur investissement.
- Appliquer les bonnes pratiques de communication responsable et de conformité (droit à l'image, RGPD, e-réputation, mentions et obligations liées à la vente/prestation) afin de sécuriser la prise de parole d'un auto-entrepreneur.

CONTENU DE LA FORMATION

- Module 1 — Comprendre les réseaux sociaux et fixer ses objectifs (12h)
- Panorama des réseaux (Instagram, Facebook, LinkedIn, TikTok) : usages, audiences, forces et limites
 - Clarification de l'offre, de la cible et du message (promesse, bénéfices, différenciation)
 - Définition d'objectifs SMART et d'indicateurs simples (visibilité, engagement, contacts)
 - Positionnement et ton de marque : cohérence et crédibilité pour un entrepreneur débutant
 - Évaluation des acquis du module
- Module 2 — Construire une stratégie adaptée à son activité (12h)
- Choix des réseaux prioritaires selon cible, ressources et objectifs
 - Parcours client : de la découverte à la prise de contact (DM, formulaire, appel, visite)
 - Construction d'une stratégie de contenu : piliers, rubriques, angles, réassurance
 - Mise en place d'un plan d'action 30 jours (quoi publier, quand, pourquoi)
 - Évaluation des acquis du module : Atelier
- Module 3 — Optimiser ses profils pour convertir (12h)
- Audit et optimisation de la bio, du nom, des visuels, des liens et des boutons d'action
 - Création d'éléments de crédibilité : preuves, témoignages, FAQ, informations clés
 - Organisation des contenus "fixes" : posts épinglés, highlights, pages et rubriques utiles
 - Bonnes pratiques de rédaction orientée conversion (CTA, clarté, rassurance)
 - Évaluation des acquis du module
- Module 4 — Créer des contenus efficaces : textes, visuels, vidéos (12h)
- Principes de copywriting débutant : accroche, structure, bénéfices, appel à l'action
 - Création de visuels simples et cohérents (Canva ou équivalent) : charte, templates, lisibilité
 - Formats performants : carrousel, story, reel/vidéo courte, post expert, post coulisses
 - Méthode de production rapide : batch content, réutilisation, checklists de publication
 - Évaluation des acquis du module : Atelier
- Module 5 — Calendrier éditorial et organisation de la publication (12h)
- Construction d'un calendrier éditorial sur 1 à 3 mois (thèmes, objectifs, rythmes)
 - Organisation personnelle : routines, outils, gestion du temps, validation interne
 - Programmation et publication : bonnes pratiques, horaires, hashtags/mots-clés, légendes
 - Animation de la communauté : réponses, messages, engagement, modération
 - Évaluation des acquis du module
- Module 6 — Développer sa visibilité : engagement, partenariats, local (12h)
- Techniques d'engagement : interactions, commentaires, DM, lives, stories interactives
 - Stratégie locale : géolocalisation, réseaux de proximité, événements, partenariats
 - Collaboration et micro-influence : règles, cadrage, contreparties, sécurité
 - Notions de publicité (initiation) : quand l'envisager, objectifs, budgets, prudence
 - Évaluation des acquis du module : Atelier
- Module 7 — Mesurer et améliorer ses performances (12h)
- Lecture des statistiques : portée, engagement, abonnés, clics, conversions
 - Choix des KPI pertinents selon objectifs (notoriété vs acquisition)
 - Méthode d'amélioration continue : tester, comparer, ajuster, capitaliser
 - Mise en place d'un tableau de suivi simple (hebdo/mensuel)
 - Évaluation des acquis du module : QCM
- Module 8 — Communication responsable et cadre réglementaire (7h)
- Droit à l'image et propriété intellectuelle : règles, autorisations, banques d'images, contenus clients
 - Notions RGPD appliquées aux réseaux (collecte de données, formulaires, DM, avis, newsletter)
 - E-réputation et relation client : gestion des avis, messages, réclamations, posture professionnelle
 - Cadre de communication commerciale : promesses, transparence, offres, promotions, mentions utiles
 - Évaluation des acquis du module : Atelier

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

Modalités d'organisation

Formation réalisée en distanciel grâce à un outil de vidéoconférence (synchrone)

Equipe pédagogique

Chez BK consulting, notre équipe est composée d'experts dans chaque domaine, dont l'objectif est d'optimiser la performance des entreprises et des organisations.

Moyens pédagogiques et techniques

- Accompagnement formateur : Suivi et conseils personnalisés par le formateur durant la formation.
- Ateliers pratiques : Projets à réaliser pour appliquer les compétences acquises.
- Supports de cours

Modalités de suivi et d'évaluation

Dispositif de suivi de l'exécution et de l'évaluation des résultats de la formation

- Le suivi de la réalisation se fera pas la signature de feuille d'émargement par demi-journée.
- L'évaluation de l'acquisition des compétences s'effectue tout au long de la formation grâce à des exercices, des ateliers pratiques et des mises en situation.
- L'évaluation finale se fera par un QCM
- Un certificat de réalisation est remis à l'apprenant à l'issue de la formation (extranet)

Evaluation de l'action de formation et de l'organisme

Nous plaçons la satisfaction de nos apprenants au cœur de nos préoccupations, en mesurant régulièrement leur progression tout au long de nos formations pour garantir un apprentissage de qualité et un accompagnement personnalisé vers la réussite

Dans le cadre de notre démarche d'amélioration continue, une enquête de satisfaction sera envoyée en fin de formation aux apprenants, formateurs et prescripteurs, le cas échéant.

Une évaluation différée est également envoyée trois mois après la formation afin de mesurer l'impact de la formation sur le projet professionnel et l'application des compétences acquises.

Accessibilité et délais d'accès

Prise en charge des personnes en situation d'handicap

Nous mettons un point d'honneur à garantir l'accessibilité de nos formations aux personnes en situation de handicap. Que ce soit en termes d'accès physique, de supports pédagogiques ou d'aménagements spécifiques, nous nous engageons à adapter nos sessions pour répondre aux besoins individuels. Si vous avez des besoins particuliers, n'hésitez pas à nous en informer en amont afin que nous puissions prendre les dispositions nécessaires pour vous assurer une expérience de formation optimale.

Délai moyen d'entrée en formation :

Entre 15 jours et 1 mois (en fonction du délai de traitement de l'organisme de financement quand il est sollicité pour une prise en charge) ou selon les dates convenues avec le client.