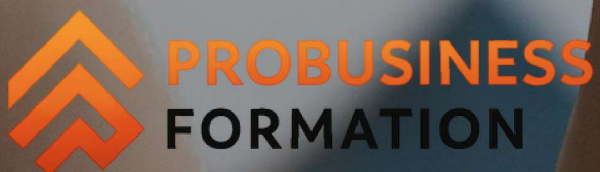


DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE GRÂCE AU MARKETING DE CONTENUS ET AUX RÉSEAUX SOCIAUX

FORMATION



UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX À BON ESCIENT POUR
DÉVELOPPER VOTRE ACTIVITÉ

POURQUOI SE FORMER AVEC PROBUSINESS FORMATION POUR VOS RESEAUX SOCIAUX ?

Aujourd'hui, les réseaux sociaux ne sont plus une option pour les entrepreneurs : ils sont de véritables leviers de visibilité, de crédibilité et de croissance, surtout lorsqu'ils sont associés à une stratégie de marketing de contenus efficace.

Avec notre formation, vous bénéficiez de :

✓ **1. Une approche pratique et actionnable**

Nous vous donnons des outils concrets, des modèles prêts à l'emploi et des exemples à l'appui. Pas de théorie floue : vous développez vos compétences, étape par étape.

✓ **2. Un accompagnement humain et personnalisé**

Vous n'êtes pas seul(e) : apprentissage, pratique, feedbacks et suivi individualisé sont au cœur de notre approche. On s'adapte à votre niveau, vos contraintes et vos objectifs.

✓ **3. Des outils modernes et faciles à prendre en main**

Vous apprenez à utiliser les bons outils pour gagner du temps, automatiser et mieux vous organiser, même si vous n'êtes pas à l'aise avec le digital.

✓ **4. Une formation pensée pour les entrepreneurs solo, freelances, dirigeants et créateurs de contenu**

Pas besoin d'avoir une grosse équipe ou un budget pub colossal pour réussir. On vous donne les clés d'une stratégie efficace, même avec peu de moyens.

✓ **5. Des résultats mesurables**

Attirer des prospects, gagner en visibilité, créer des contenus qui performant, structurer votre offre... Chaque module est pensé pour vous faire passer à l'action et passer un cap.



Vous développez ainsi des compétences entrepreneuriales qui vous seront utiles à vie.

Vous passez un cap dans votre projet.

Vous avancez à votre rythme mais jamais seul(e).



LES OBJECTIFS

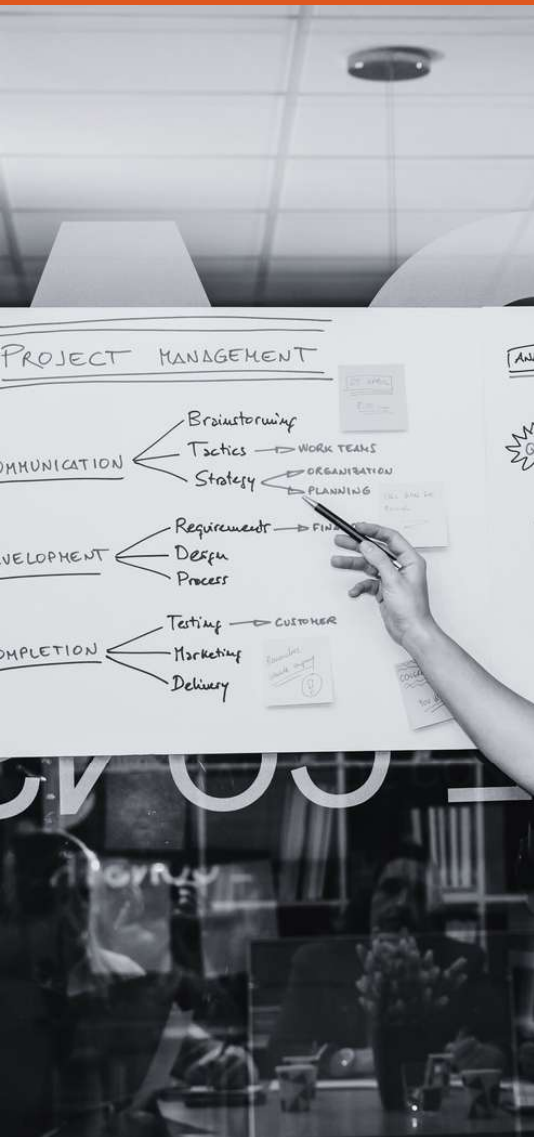
OBJECTIF GÉNÉRAL

L'objectif est qu'en tant qu'entrepreneur(e), vous puissiez bénéficier des compétences fondamentales qui vous sont nécessaires en matière de marketing de contenus afin de développer votre activité.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

1. Analyser le marché, la concurrence, et choisir un bon positionnement
2. Créer une image de marque forte pour votre entreprise
3. Construire une stratégie de communication digitale efficace
4. Créer et publier du contenu adapté (photos, vidéos, audios, rédaction...)
5. Utiliser des techniques spécifiques pour attirer grâce aux réseaux sociaux (algorithmes, référencement, hashtags,..)
6. Construire et faire évoluer sa communauté étape par étape
7. Utiliser des indicateurs (KPI) pour évaluer les résultats et pouvoir réajuster la stratégie
8. Déclencher l'intérêt de prospects qualifiés vis-à-vis des offres que vous proposez
9. Mettre en place un tunnel de vente en ligne pour guider les prospects vers l'achat



LE DÉROULÉ

LES MODULES DE LA FORMATION

Module 1 — Comprendre son marché et trouver sa place

Apprenez à bien connaître votre secteur, vos concurrents et vos futurs clients. Grâce à des outils simples, vous identifierez ce qui fonctionne déjà et ce qui manque... pour définir un positionnement unique, à votre image. Grâce à des outils simples (SWOT, benchmark...), vous identifierez ce qui fonctionne déjà et ce qui manque pour définir un positionnement unique et cohérent.

👉 *Objectif : poser les bases d'une stratégie marketing solide, alignée avec votre activité et vos ambitions.*

Module 2 — Créer une image de marque forte et cohérente

Construisez une identité visuelle qui vous ressemble (logo, couleurs, typographie) et apprenez à raconter l'histoire de votre marque de façon claire, humaine et impactante.

👉 *Objectif : inspirer confiance, renforcer votre crédibilité et marquer les esprits.*

Module 3 — Mettre en place une vraie stratégie de contenu

Découvrez comment créer des contenus utiles, pertinents et bien ciblés. Vous saurez quoi publier, où et quand, en lien direct avec vos offres et votre audience.

👉 *Objectif : attirer l'attention, créer du lien et renforcer votre présence en ligne.*

Module 4 — Créer des contenus qui font la différence

Apprenez à rédiger des textes percutants, créer de beaux visuels, et filmer des vidéos efficaces, même avec peu de moyens. Vous saurez adapter vos contenus à chaque plateforme, et utiliser l'IA pour aller plus vite. L'ensemble des contenus créés dans le cadre de la formation soient accessibles aux personnes en situation de handicap : sous-titres, voix off, descriptions textuelles, contrastes visuels, etc.

👉 *Objectif : captiver votre audience, donner envie de vous suivre et de passer à l'action.*

Module 5 — Maîtriser les réseaux sociaux

Comprenez comment fonctionnent Instagram, Facebook, TikTok ou LinkedIn, et apprenez à utiliser les bons formats et outils (reels, hashtags, carrousels...). Vous saurez aussi analyser vos résultats pour progresser.

👉 *Objectif : augmenter votre visibilité et développer une communauté engagée.*

Module 6 — Gagner du temps grâce à l'organisation et à l'automatisation

Fini la charge mentale : vous apprendrez à planifier vos contenus, recycler ce que vous avez déjà fait, et utiliser des outils comme Notion, Trello, ou ChatGPT pour tout simplifier.

👉 *Objectif : rester régulier sans vous épuiser, avec une méthode efficace et durable.*



📁 Module 7 — Attirer des prospects vraiment intéressés

Créez des contenus qui donnent envie (guides, checklists...), avec des appels à l'action efficaces et des formulaires simples pour récolter les bons contacts (aimants à prospects (lead magnets)) Vous saurez adapter votre message selon la maturité de votre audience.

👉 *Objectif : générer des leads qualifiés, prêts à découvrir vos offres.*

📁 Module 8 — Transformer ses prospects en clients

Apprenez à structurer un parcours client fluide et rassurant. Vous saurez construire des offres irrésistibles, lever les objections, valoriser les avis clients et adapter votre discours aux besoins de vos prospects. Vous découvrirez également comment mettre en place un tunnel de vente complet et utiliser les principes de psychologie d'achat ainsi que les modèles de copywriting (AIDA, PAS...) pour guider efficacement vos prospects vers la décision.

👉 *Objectif : vendre plus facilement et augmenter la valeur de chaque client, optimiser votre taux de conversion et augmenter la valeur de chaque client.*

🚀 Module 9 — Booster sa visibilité avec la pub et l'influence

Que ce soit avec des publicités en ligne ou des partenariats avec des influenceurs, vous apprendrez à toucher plus de monde et à bien cibler vos efforts. Budget, visuels, audience : tout sera optimisé.

👉 *Objectif : générer du trafic qualifié, gagner en notoriété et faire décoller vos ventes.*



MODALITÉS DE FORMATION

FORMATS DISPONIBLES

- Formation “Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux” - 28 heures - 4 jours - 1800€

La formation est éligible à certains financements publics.

ORGANISATION, RYTHME ET PÉDAGOGIE

- Format en présentiel à Clichy-La-Garenne, en continu
- Une pédagogie accessible, avec une vulgarisation des concepts et de la pratique sur votre projet
- Formatrice expérimentée et diplômée
- Formation modulaire
- Formation adaptable et personnalisable
- Par groupe de 6 apprenants au maximum

RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

- Supports de formation variés : cours interactifs, fiches pratiques, exercices d'application
- Possibilité d'ajouter des ressources complémentaires diverses, sur demande
- Évaluations régulières sous forme de QCM et de tests divers pour pouvoir mesurer sa progression



MODALITÉS DE FORMATION

VALIDATION & CERTIFICATION

Une **attestation de fin de formation** sera délivrée à toute personne ayant suivi l'intégralité du parcours de formation prévu.

Une **évaluation finale** de certification aura lieu.

La certification comprend un dossier professionnel de 20 à 50 pages et une soutenance orale d'1h devant un jury d'évaluation composé de deux professionnels externes (30 minutes de présentation + 30 minutes de questions)

La formation débouche sur la certification professionnelle **RS6702 "Développer son activité professionnelle grâce au marketing de contenus et aux réseaux sociaux"**. Il s'agit d'une certification reconnue par l'Etat.

Date d'enregistrement : **19-07-2024**

Date d'échéance de l'enregistrement : **19-07-2026**

Certificateur : **MASSENA GROUP**

Pour plus d'informations :

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6702/>



Nous nous engageons à mettre en oeuvre ce qui est en notre possible afin d'accueillir le public en situation de handicap. Si toutefois, nous n'en avons pas la possibilité, nous redirigerons vers des prestataires spécialisés.

Si vous souhaitez des options de personnalisation de votre formation, n'hésitez pas à nous en faire part avant la signature des éléments contractuels.

Votre engagement actif, votre assiduité et votre participation sont essentiels pour tirer pleinement parti des enseignements, atteindre vos objectifs, et faire avancer concrètement votre projet entrepreneurial.

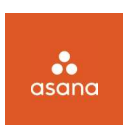


À VOTRE SERVICE

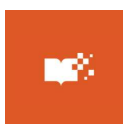
Dans le cadre de cette formation, nous utilisons les méthodes de communication suivantes :



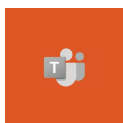
Nous communiquerons avec vous par e-mail pour les éléments administratifs et pédagogiques.



Nous utilisons la plateforme Asana dans le cadre du suivi pédagogique de votre formation. Elle nous permet d'organiser votre formation. Vous pourrez nous communiquer vos questions, vos feed-backs et vos idées via cette plateforme.



Nous utilisons Teachizy pour les contenus de formations et QCM. Les contenus restent accessibles 1 an.



Nous utilisons Teams pour les rendez-vous en visioconférence.

VOS REFERENTS :

Directrice et référente pédagogique : Fatoumata Konté - contact@probusinessformation.com

Référente administrative et handicap : Fatoumata Konté - contact@probusinessformation.com

Accueil de 10h à 18h du lundi au vendredi

Adresse : 48 rue de Neuilly 92110 Clichy

Nous avons une salle de formation chauffée, avec tables et chaises, fournitures administratives, écran TV, PC portables, accès aisé aux sanitaires, accès wifi, possibilité d'imprimer sur place

Au 01/11/2025* :
Taux de satisfaction générale des apprenants à chaud : non évaluable
Taux d'apprenants ayant jugé la formation utile à chaud : non évaluable
*Mise à jour annuelle



INSCRIPTION

PUBLIC CIBLE & PRÉREQUIS

Public cible : indépendants, auto-entrepreneurs, personnes en reconversion, dirigeants de TPE.

Préquis :

- Avoir un projet de création ou de développement d'une activité professionnelle
- Maîtriser les bases en français (savoir parler et écrire en français, cf. socle de connaissances) et les bases de la navigation sur Internet

PROCÉDURE D'INSCRIPTION



1

ENTRETIEN D'ADMISSION



2

VALIDATION DU DOSSIER ET DU
FINANCEMENT



3

SIGNATURE DES ÉLÉMENTS
CONTRACTUELS



4

DÉBUT DE LA FORMATION



Avant toute inscription, nous fixerons un entretien téléphonique, en visio-conférence ou en présentiel afin d'échanger sur la formation, sur vos attentes et sur vos objectifs.

Merci de prévoir un délai minimum de 14 jours entre l'inscription et le début de la formation.

Les sessions sont permanentes, vous pouvez vous y inscrire dès maintenant.



FORMATION

DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE GRÂCE AU MARKETING DE CONTENUS ET AUX RÉSEAUX SOCIAUX

**Vous souhaitez vous inscrire ou
avoir des informations sur cette
formation ?**

Contactez-nous dès aujourd'hui



07 64 75 58 90



contact@probusinessformation.com



48 rue de Neuilly 92110 Clichy