

PROGRAMME DE FORMATION

Marketing Digital

Instagram · TikTok · LinkedIn · Facebook

Développer sa présence digitale et créer du contenu engageant sur les 4 plateformes majeures 2 jours — 14 heures Ateliers pratiques Visioconférence /
Présentiel

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, les participants maîtrisent les 4 plateformes sociales majeures et sont capables de construire une présence digitale professionnelle, de créer du contenu engageant et de piloter leur stratégie grâce à l'analyse des performances.

01. Utiliser Instagram, TikTok, LinkedIn et Facebook pour développer sa visibilité
02. Créer du contenu engageant adapté aux spécificités de chaque plateforme
03. Optimiser son profil et structurer une présence en ligne cohérente
04. Comprendre et exploiter les algorithmes pour améliorer l'engagement
05. Analyser les performances et ajuster sa stratégie numérique

Public visé & Prérequis

Public cible	Toute personne souhaitant maîtriser les réseaux sociaux pour développer une présence digitale professionnelle
Prérequis	Aucun prérequis — une connaissance de base des outils numériques est recommandée
Effectif	4 à 12 participants maximum

Programme — Jour 1 : Instagram & TikTok

JOUR 1 — Instagram & TikTok (7 heures)

MATIN 9h00 – 12h30 · Fondamentaux & Stratégie de contenu

Comprendre les plateformes & définir sa stratégie

- › Pourquoi Instagram & TikTok sont incontournables aujourd'hui
- › Différences clés entre les deux plateformes
- › Définir sa cible, ses objectifs et sa ligne éditoriale

Optimiser son profil

- › Rédiger une bio impactante, choisir la bonne photo et le bon nom
- › Structurer un feed cohérent sur Instagram & TikTok

Créer du contenu engageant

- › Formats populaires : Reels, Stories, Lives, vidéos TikTok
- › Storytelling, tendances, musique et effets
- › Bases de création vidéo : outils, tournage, montage rapide

✂ **Atelier pratique :** *Optimisation de profil + création d'un premier post (Reel/vidéo TikTok)*

APRÈS-MIDI 14h00 – 17h30 · Visibilité, Monétisation & Performance

Propulser sa visibilité

- › Fonctionnement des algorithmes : engagement, watch time...
- › Utilisation des hashtags & collaborations
- › Bases des campagnes publicitaires sur Instagram & TikTok

Monétiser ses réseaux & fidéliser son audience

- › Sponsoring, vente de produits/services, affiliations
- › Créer une communauté engagée : bonnes pratiques & contenus réguliers

Analyser et ajuster sa stratégie

- › Suivi des KPIs : engagement, portée, conversions
- › Utiliser Instagram Insights & TikTok Analytics

✂ **Atelier pratique :** *Analyser des comptes Instagram/TikTok et définir un plan d'action personnalisé*

Programme — Jour 2 : LinkedIn & Facebook

JOUR 2 — LinkedIn & Facebook (7 heures)

MATIN 9h00 – 12h30 · Fondamentaux & Stratégie B2B / B2C

Comprendre les plateformes & définir sa stratégie

- › Pourquoi LinkedIn & Facebook demeurent des piliers du marketing digital
- › Différences clés : approche professionnelle (B2B) vs grand public (B2C)
- › Définir ses objectifs de personal branding et de page entreprise

Optimiser sa présence

- › Structurer un profil LinkedIn percutant et une page entreprise attractive
- › Créer et configurer une page Facebook professionnelle et un groupe

Créer du contenu engageant

- › Formats : posts textuels, carrousels, articles LinkedIn, posts et stories Facebook
- › Copywriting, partage d'expertise, visuels d'impact

✂ **Atelier pratique :** *Optimisation de profil/page + rédaction d'un post à fort impact*

APRÈS-MIDI 14h00 – 17h30 · Réseautage, Publicité & Performance

Développer son réseau et sa visibilité

- › Algorithmes de LinkedIn et Facebook (EdgeRank, interactions)
- › Stratégies de réseautage, prospection et animation de communauté
- › Introduction aux campagnes publicitaires : LinkedIn Campaign Manager & Facebook Ads Manager

Analyser et ajuster sa stratégie

- › Suivi des KPIs : portée, croissance du réseau, leads générés
- › Utiliser LinkedIn Analytics & Meta Business Suite

Conclusion & Q&A (17h00 – 17h30)

- › Bilan des deux jours et prochaines étapes
- › Réponses aux questions
- › Remise d'un guide récapitulatif avec outils et stratégies vus en formation

Méthodes pédagogiques

 Théorie & Pratique Alternance entre apports théoriques ciblés et ateliers pratiques sur chaque plateforme	 Cas concrets Études de cas personnalisés et mises en situation adaptées au secteur d'activité	 Support numérique Support pédagogique fourni + guide récapitulatif remis à l'issue de la formation
---	---	--

Moyens & Supports pédagogiques

Outils utilisés pendant la formation :

- › Ordinateur et connexion Internet
- › Réseaux sociaux : Instagram, TikTok, LinkedIn, Facebook
- › Outils créatifs : Canva, CapCut
- › Outils d'analyse : Meta Business Suite, Instagram Insights, TikTok Analytics, LinkedIn Analytics
- › Support pédagogique numérique fourni en complément

Modalités d'évaluation

Auto-évaluation & Q&A Questions-réponses tout au long de la formation pour valider la compréhension et lever les blocages en temps réel.	Exercices pratiques Mises en situation sur compte réel ou fictif à chaque demi-journée pour ancrer les apprentissages.
--	--

Informations pratiques

Durée totale	2 jours — 14 heures de formation
Modalités	Visioconférence · Présentiel
Effectif	4 à 12 participants
Délai d'accès	Inscription possible jusqu'à 15 jours ouvrés avant le démarrage de la formation
Accessibilité	Notre organisme s'engage à étudier toute situation de handicap afin de proposer des adaptations pédagogiques appropriées. Contactez-nous pour toute demande spécifique.
Attestation	Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue de la formation

