

PROGRAMME DE LA FORMATION

SOCIAL SUCCESS KEYS

Développer sa visibilité et son activité grâce aux réseaux sociaux

24 heures

DURÉE TOTALE

Individuel

1 BÉNÉFICIAIRE

À distance

CLASSE VIRTUELLE

2 500 €

NET DE TAXES

Non certifiante

ATTESTATION REMISE

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Les réseaux sociaux constituent aujourd'hui des leviers majeurs de visibilité, de communication, de développement de communauté et de développement d'activité. Leur utilisation professionnelle suppose toutefois de définir une stratégie, de comprendre son audience, de sélectionner les plateformes adaptées, de construire une identité éditoriale cohérente, de produire des contenus pertinents et d'analyser les résultats obtenus.

La formation Social Success Keys permet au participant de concevoir, mettre en œuvre et piloter une stratégie de communication sur les réseaux sociaux en lien avec son activité, son projet et ses objectifs professionnels. Le parcours est individuel et directement appliqué au projet du participant afin qu'il reparte avec des outils, des productions et un plan d'action immédiatement mobilisables.

PUBLIC VISÉ

La formation s'adresse à toute personne souhaitant développer ou professionnaliser son utilisation des réseaux sociaux dans un contexte professionnel, notamment :

- entrepreneurs et dirigeants ;
- travailleurs indépendants et freelances ;
- créateurs ou porteurs de projet ;
- personnes en reconversion professionnelle et futurs community managers ;
- salariés en charge de missions de communication ou souhaitant développer ces compétences ;
- demandeurs d'emploi souhaitant développer des compétences en communication digitale ;
- responsables ou membres d'associations ;
- professionnels souhaitant développer leur visibilité, leur activité, leur offre ou leur expertise en ligne.

La formation n'est pas limitée à un statut professionnel ou à une taille d'entreprise particulière.

PRÉREQUIS

- Maîtriser les usages courants d'un ordinateur et la navigation sur Internet.
- Disposer d'un ordinateur équipé d'une webcam et d'un micro ainsi que d'une connexion Internet stable.
- Disposer d'une aisance suffisante à l'écrit pour produire des contenus destinés aux réseaux sociaux. Aucune expertise préalable en social media n'est exigée.
- Disposer d'un projet professionnel, entrepreneurial, associatif ou de communication réel ou en cours de construction permettant la mise en application des apprentissages.

TYPE DE RECONNAISSANCE

Social Success Keys est une formation non certifiante. Elle ne délivre ni diplôme, ni titre, ni bloc de compétences, ni certification professionnelle enregistrée au RNCP ou au Répertoire spécifique.

Une attestation de fin de formation et une attestation de réalisation sont remises au participant à l'issue du parcours effectivement réalisé.

OBJECTIF GÉNÉRAL

À l'issue de la formation, le participant sera capable de concevoir, mettre en œuvre et piloter une stratégie de communication sur les réseaux sociaux permettant de développer sa visibilité, son audience et son activité.

OBJECTIFS OPÉRATIONNELS ET ÉVALUABLES

- Analyser son activité, son positionnement, ses ressources et ses objectifs afin de formaliser une stratégie social media adaptée.
- Identifier et hiérarchiser ses publics cibles et construire un avatar client / persona détaillé.
- Sélectionner les plateformes pertinentes et créer ou optimiser une présence professionnelle cohérente.
- Construire une stratégie éditoriale, des piliers de contenu et un parcours de conversion adapté aux objectifs poursuivis.
- Planifier sa communication et organiser la production de contenus de manière réaliste et régulière.
- Produire des contenus textuels, visuels et vidéo adaptés aux plateformes en mobilisant le copywriting, le storytelling, le branding, des outils de création et, de manière raisonnée, l'intelligence artificielle générative.
- Intégrer les principaux critères d'accessibilité dans les contenus diffusés.
- Développer et animer une communauté, gérer les interactions et préserver son e-réputation.
- Identifier les principales règles professionnelles et juridiques liées à la publication de contenus : droit à l'image, droits d'auteur, données personnelles, contenus sponsorisés.
- Comprendre les principes des campagnes sponsorisées et des collaborations avec des créateurs de contenu ou influenceurs.
- Analyser les principaux indicateurs de performance et déterminer des actions d'optimisation.
- Formaliser un plan d'action personnalisé permettant de poursuivre la mise en œuvre de la stratégie après la formation.

PROJET FIL ROUGE ET PÉDAGOGIE APPLIQUÉE

Tout au long des 24 heures, le participant travaille prioritairement sur son propre projet, son activité, son offre ou son objectif professionnel. Les exercices ne sont pas conçus comme des cas indépendants : ils alimentent un projet fil rouge construit progressivement au fil des six modules.

Chaque module donne lieu à une production directement exploitable. Lorsque le projet du participant ne permet pas de réaliser une activité donnée, la formatrice peut proposer un cas professionnel adapté permettant de travailler et d'évaluer l'objectif concerné.

EFFECTIF ET ORGANISATION

- Formation réalisée en individuel : 1 bénéficiaire minimum, 1 bénéficiaire maximum.
- Classes virtuelles synchrones via Google Meet ; supports, trames, exercices, livrables et ressources partagés via Google Drive.
- Parcours progressif alternant apports méthodologiques, démonstrations, ateliers pratiques, mises en situation et application au projet réel du participant.
- Suivi pédagogique continu par la formatrice avec correction, feedback individualisé et validation progressive des livrables.

- Effectivité du suivi à distance tracée notamment par les convocations, émargements, participation aux séances, productions déposées et suivi de progression.

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- Après la demande d'inscription, le candidat complète un questionnaire d'analyse du besoin et de positionnement initial.
- Un échange téléphonique ou en visioconférence permet de vérifier le projet, les attentes, les prérequis, le niveau initial et les éventuels besoins d'adaptation.
- Après validation de l'adéquation du parcours, le contrat ou la convention de formation et les informations pratiques sont transmis.
- Un premier échange est proposé sous 5 jours ouvrés après la demande. Une inscription 2 à 4 semaines avant la date de démarrage souhaitée est recommandée.
- Le démarrage intervient dans le respect des délais légaux éventuellement applicables au mode de contractualisation ou de financement retenu.

TARIF ET FINANCEMENT

2 500 € net de taxes par participant.

La formation peut être financée à titre individuel ou, selon la situation du participant et sous réserve de l'accord du financeur, faire l'objet d'une prise en charge par un employeur, un OPCO, France Travail ou un autre organisme financeur. Social Success Keys étant une formation non certifiante, elle n'est pas présentée comme éligible au Compte Personnel de Formation.

DÉROULEMENT ET CONTENU DE LA FORMATION

Le programme comprend six modules pour une durée totale de 24 heures. Les activités et livrables sont appliqués au projet du participant afin de construire progressivement son kit opérationnel Social Success Keys.

MODULE	DURÉE	DÉROULÉ ET CONTENU	ACTIVITÉS / LIVRABLES
Module 1 : Construire sa stratégie social media et définir sa cible	4 h	Rôle des réseaux sociaux dans le développement d'une activité. Analyse de l'activité, de l'offre, du positionnement et des ressources. Définition d'objectifs mesurables. Identification et hiérarchisation des publics cibles. Construction d'un avatar client / persona détaillé : situation, besoins, problématiques, aspirations, motivations, freins et objections, habitudes de consommation de contenu, plateformes utilisées, formats privilégiés et déclencheurs de passage à l'action. Formalisation d'une première feuille de route.	Diagnostic guidé du projet, atelier de positionnement, construction du persona, formalisation des objectifs et des ressources. Livrables : fiche avatar/persona + stratégie social media initiale.

MODULE	DURÉE	DÉROULÉ ET CONTENU	ACTIVITÉS / LIVRABLES
Module 2 : Choisir ses plateformes et optimiser sa présence professionnelle	3 h	Panorama des principales plateformes et de leurs usages professionnels. Compréhension des audiences, formats, fonctionnalités et logiques de recommandation. Benchmark de comptes comparables ou concurrents. Sélection argumentée des plateformes prioritaires. Création ou optimisation d'un profil ou d'une page professionnelle : identité, biographie, informations de contact, liens et appels à l'action.	Démonstrations, benchmark guidé, grille comparative, audit et optimisation des comptes du participant. Livrables : benchmark + sélection des plateformes + profil/page optimisé(e).
Module 3 : Construire sa stratégie éditoriale et organiser sa communication	4 h	Définition des objectifs éditoriaux, piliers de contenu, thématiques, ton et style. Compréhension du parcours de l'audience et du tunnel de conversion : découverte, intérêt, engagement, passage à l'action et fidélisation. Choix des formats et fréquences. Construction du calendrier éditorial. Organisation de la production, batching et identification des outils de planification.	Atelier ligne éditoriale, construction du parcours de conversion, planification et organisation de la production. Livrables : ligne éditoriale + piliers + calendrier de publication.
Module 4 : Créer des contenus à fort impact	5 h	Formats : publication, carrousel, story, vidéo courte, Reel, TikTok et formats propres aux plateformes étudiées. Accroches, structuration du message, copywriting, storytelling, appels à l'action, branding et cohérence visuelle. Création graphique et scénarisation de vidéos courtes. Utilisation raisonnée de l'IA générative : idée, prompts, rédaction, amélioration et contrôle des productions. Accessibilité : sous-titrage, descriptions alternatives, lisibilité, contrastes et clarté.	Exercices de copywriting/storytelling, atelier design, script et création de vidéo courte, atelier IA et adaptation multi-plateformes. Livrables : contenu prêt à publier + script vidéo + trames/prompts personnalisés.

MODULE	DURÉE	DÉROULÉ ET CONTENU	ACTIVITÉS / LIVRABLES
Module 5 : Développer sa communauté, gérer son e-réputation et sécuriser ses publications	4 h	Techniques d'engagement, animation de communauté, gestion des messages et commentaires, création d'une relation de confiance. E-réputation : avis, critiques, commentaires négatifs, situations sensibles, bad buzz et principes de gestion de crise. Collaborations avec créateurs de contenu ou influenceurs. Sensibilisation au cadre professionnel : droit à l'image, droits d'auteur, données personnelles/RGPD, contenus commerciaux ou sponsorisés et vigilance sur les contenus assistés par IA.	Études de cas, simulations de réponses, analyse de situations d'e-réputation, sélection de collaborations et vérification d'un contenu sous l'angle professionnel. Livrables : trame de gestion des interactions + cas e-réputation.
Module 6 : Mesurer ses performances et développer son activité	4 h	Identification et lecture des principaux KPI : portée, impressions, engagement, interactions, croissance de l'audience, clics, trafic et conversions lorsque disponibles. Analyse des contenus performants et axes d'optimisation. Valorisation d'une offre, d'un service ou d'une expertise. Principes d'une campagne sponsorisée : objectif, audience, contenu, budget et durée. Consolidation du projet fil rouge, quiz final de 10 à 15 questions et formalisation du plan d'action personnalisé.	Analyse de statistiques, plan d'optimisation, quiz final, validation globale des acquis et des livrables, finalisation d'un plan d'action opérationnel. Livrables : grille KPI + plan d'optimisation + plan d'action Social Success Keys.

Durée totale : 24 heures.

MÉTHODES, OUTILS PÉDAGOGIQUES ET MOYENS D'ENCADREMENT

- Méthodes mobilisées : apports théoriques et méthodologiques, démonstrations, méthode interrogative, ateliers pratiques, mises en situation, analyse de productions et feedback individualisé.
- Outils pédagogiques : supports de cours, trame de stratégie social media, fiche avatar/persona, grille de benchmark, checklist de profil, trame de ligne éditoriale, calendrier éditorial, modèles de scripts, trames de prompts IA, grilles d'analyse de KPI et modèle de plan d'action.
- Moyens d'encadrement : accompagnement individualisé par la formatrice, suivi de l'avancement, correction des exercices et validation progressive des livrables.
- Formatrice référente : Kate Lango.

MOYENS TECHNIQUES ET MATÉRIELS

- Ordinateur PC ou Mac équipé d'une connexion Internet stable, d'une webcam et d'un micro fonctionnels.
- Accès à Google Meet pour les classes virtuelles et à Google Drive pour les supports, exercices et productions.
- Accès aux réseaux sociaux étudiés selon le projet du participant et, lorsque nécessaire, aux interfaces de création ou d'administration.
- Utilisation d'outils de design graphique, de montage ou d'intelligence artificielle générative selon les besoins pédagogiques et les conditions d'accès disponibles.

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUE ET PÉDAGOGIQUE

Assistance pédagogique : la formatrice répond aux questions relatives aux contenus, aux exercices et aux productions attendues.

Assistance technique : aide à la connexion Google Meet, à l'accès à l'espace Google Drive et à l'utilisation des supports partagés.

Contact : contact@mysuccesskeys.com. Délai indicatif de réponse sous 48 heures ouvrées, hors urgence liée à une séance en cours.

SUIVI, ENGAGEMENT ET PRÉVENTION DES RUPTURES

- Chaque séance fait l'objet d'une convocation ou invitation, d'un émargement et d'un suivi pédagogique.
- La progression est tracée à partir des exercices, livrables, échanges en séance et éléments déposés dans l'espace apprenant.
- En cas d'absence, de retard répété, de non-remise des productions ou de baisse d'engagement, la formatrice contacte le participant afin d'identifier la difficulté et de proposer, lorsque cela est possible, une action adaptée : rappel, réexplication, ajustement du rythme ou replanification.
- Les difficultés techniques ou pédagogiques sont traitées afin de sécuriser la continuité du parcours. Les besoins liés à une situation de handicap sont orientés vers la référente handicap lorsque nécessaire.

ÉVALUATION DES ACQUIS ET ATTEINTE DES OBJECTIFS

À l'entrée en formation

- Questionnaire d'analyse du besoin et de positionnement initial.
- Échange préalable permettant d'identifier le projet, les objectifs, le niveau initial, les usages actuels, les prérequis et les besoins d'adaptation.

En cours de parcours

- Exercices pratiques directement appliqués au projet du participant.
- Livrables intermédiaires à chaque module permettant d'observer la progression et l'appropriation des compétences.
- Questions de validation, mises en situation et feedback individualisé de la formatrice.

En fin de parcours

- Quiz final de 10 à 15 questions portant sur les connaissances essentielles de la formation.
- Validation globale des acquis et du projet fil rouge à partir des livrables constitués pendant le parcours.
- Grille de validation des objectifs avec appréciation : acquis / en cours d'acquisition / non acquis.
- Finalisation d'un plan d'action personnalisé permettant de poursuivre la mise en œuvre après la formation.

LIVRABLES CONSTITUÉS PENDANT LA FORMATION

À l'issue du parcours, le participant dispose d'un kit opérationnel construit progressivement à partir de son propre projet :

- fiche avatar client / persona ;
- stratégie social media et positionnement ;
- benchmark et choix des plateformes prioritaires ;
- profil ou page professionnelle optimisé(e) ;
- ligne éditoriale et piliers de contenu ;
- parcours de conversion ;
- calendrier éditorial et organisation de production ;
- contenus prêts à publier, scripts vidéo et trames de création ;
- principes de gestion des interactions et de l'e-réputation ;
- grille de KPI et plan d'optimisation ;
- plan d'action personnalisé Social Success Keys.

SANCTION DE LA FORMATION ET SUITES DE PARCOURS

- Attestation de fin de formation remise au participant, précisant notamment la nature, la durée et les résultats de l'évaluation des acquis.
- Attestation de réalisation remise selon la réalisation effective du parcours.
- Formation non certifiante : aucune équivalence ou passerelle réglementée n'est attachée à la formation.
- La formation peut être complétée par d'autres actions de formation en communication digitale, création de contenu, développement commercial ou outils numériques selon le projet du participant.

INDICATEURS DE RÉSULTATS

Social Success Keys étant proposée dans cette nouvelle configuration à compter d'octobre 2026, les données historiques spécifiques à cette version ne sont pas encore disponibles à la date d'édition du présent programme.

Dès les premières sessions réalisées, My Success Keys publiera et actualisera sur son site les indicateurs disponibles ainsi que leurs méthodes de calcul, notamment : satisfaction, assiduité, taux d'abandon, atteinte des objectifs et taux de réponse aux questionnaires de satisfaction.

SATISFACTION ET AMÉLIORATION CONTINUE

- Un questionnaire de satisfaction à chaud est proposé à l'issue de la formation.
- Un questionnaire à froid peut être proposé afin d'apprécier la mise en application des acquis après le parcours.
- Les retours des participants, les résultats des évaluations, les difficultés rencontrées et les évolutions des réseaux sociaux sont analysés dans le cadre de l'amélioration continue de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- Les personnes en situation de handicap sont invitées à signaler leurs besoins spécifiques dès la demande d'inscription afin d'étudier les possibilités d'aménagement.
- Les supports, consignes, rythme, modalités pédagogiques ou modalités d'accompagnement peuvent être adaptés lorsque cela est possible et compatible avec les objectifs de la formation.
- Référente handicap My Success Keys : Delphine Emile – contact@mysuccesskeys.com.