

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

### REFERENTIEL DE COMPETENCES ET DE CERTIFICATIONS

La certification s'adresse aux dirigeants de TPE/PME indépendants et leurs collaborateurs en charge de leur communication marketing devant acquérir des compétences complémentaires en lien avec le développement de l'activité commerciale par les réseaux sociaux.

*Prérequis : le candidat devra présenter des connaissances en numérique. Afin de vérifier son niveau de connaissance un test sera réalisé lors de son inscription.*

*Sa candidature sera validée dès obtention de 500 points au test de connaissances.*

*Autre prérequis – avoir un projet de développement de son activité commerciale par les réseaux sociaux afin de rendre opérationnelles les compétences acquises.*

REFERENTIEL DE COMPETENCES	REFERENTIEL D'ÉVALUATION	
	MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<b>Développer l'activité commerciale par les réseaux sociaux</b>		
<p><b>C1. Définir les objectifs commerciaux à atteindre</b> (acquisition de prospects, présentation d'une nouvelle offre, développement de la notoriété et de l'image de marque ...), tout en tenant compte des caractéristiques propres des clients et des potentiels prospects <b>afin de cadrer efficacement la stratégie de développement de l'activité commerciale de l'entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.</b></p>	<p><b>E1. Type d'évaluation :</b> Exercices pratiques en ligne sur le développement d'une activité commerciale par les réseaux sociaux.</p> <p><b>Réalisations demandées au candidat :</b></p> <p>Le candidat réalise des exercices portant sur la définition des objectifs commerciaux à atteindre par la mise en œuvre d'une stratégie de développement par les réseaux sociaux.</p> <p>A travers ses réponses, le candidat identifie</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ses objectifs commerciaux,</li> <li>- Les caractéristiques de ses clients et de sa cible,</li> <li>- Ses ressources mobilisables.</li> </ul>	<p><b>Cr1.1.</b> Les objectifs commerciaux proposés par le candidat sont réalisables, pragmatiques et réalistes par rapport aux rendement apportés par les réseaux sociaux.</p> <p><b>Cr1.2.</b> L'ensemble des caractéristiques des clients et de la cible du candidat sont correctement listé :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Age,</li> <li>- Localisation,</li> <li>- Revenus moyens,</li> <li>- Poste type occupé ou secteur d'activité,</li> <li>- Centres d'intérêt,</li> <li>- Etc.</li> </ul> <p><b>Cr1.3.</b> Les ressources mobilisables et nécessaires sont correctement définies par le candidat et permettent</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

		de garantir des objectifs fixés.
<p><b>C2. Comparer les différents réseaux sociaux existants, accessibles par ordinateur et par mobile, au regard des caractéristiques du public visé et des utilisateurs déjà présents sur les plateformes par la mise en œuvre d'une analyse technologique et concurrentielle du secteur afin de choisir les plus pertinents en adéquation avec les objectifs commerciaux fixés.</b></p>	<p><b>E2. Type d'évaluation :</b> Exercices pratiques en ligne sur les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché.</p> <p><b>Réalisations demandées au candidat :</b></p> <p>Le candidat réalise des exercices portant sur les différentes solutions d'applications et de réseaux sociaux sur le marché.</p> <p>Il est notamment demandé au candidat de réaliser une comparaison des différents réseaux sociaux existants à travers les réponses aux questions posées dans l'exercice.</p> <p>Il indique ceux qu'il choisit pour son activité et il le justifie.</p>	<p><b>Cr2.1.</b> La comparaison des différents réseaux sociaux listés par le candidat montre sa connaissance des offres sur le marché au travers des :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Caractéristiques et typologies des utilisateurs,</li> <li>- Formats de médias possibles,</li> <li>- Objectifs et fonctions principales,</li> </ul> <p><b>Cr2.2.</b> Le choix des différentes plateformes sociales est argumenté selon :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les objectifs commerciaux à atteindre,</li> <li>- Le profil et les caractéristiques de la cible,</li> <li>- Les ressources mobilisables par l'entreprise,</li> </ul>
<p><b>C3. Créer un compte entreprise sur les différents réseaux sociaux sélectionnés, en y renseignant l'ensemble des informations utiles de l'entreprise dans le respect de son identité visuelle numérique tout en tenant compte des us et coutumes des réseaux choisis afin de développer la présence de son organisation sur les plateformes digitales.</b></p>	<p><b>E3. Type d'évaluation :</b> Exercices pratiques en ligne sur la création de compte entreprise.</p> <p><b>Réalisations demandées au candidat :</b></p> <p>Le candidat réalise des exercices portant sur la création du compte entreprise.</p> <p>Le candidat décrit la procédure à suivre pour créer un compte entreprise sur l'un des réseaux sociaux choisi dans le cadre de son projet.</p>	<p><b>Cr3.</b> Le candidat démontre sa compétence en termes de création de compte entreprise, en décrivant les processus dans le respect des normes imposées par les plateformes sélectionnées :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un logo en versions couleur et/ou monochrome, les couleurs de l'entreprise, la charte graphique ...</li> <li>- Un accès aux principales références de l'entreprise : infographies, images, photos, vidéos ...</li> <li>- Les informations utiles pour les utilisateurs (adresse, téléphone, site web, présentation de</li> </ul>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

		l'entreprise courte mais impactante, qualifications spécifiques ...),
<p><b>C4. Définir un rythme de publication, sur les réseaux sociaux choisis, cohérent au regard des exigences et comportements de la communauté ciblée ainsi qu'aux ressources mobilisables par l'entreprise tout en concevant des outils de suivi adaptés (planning, tableaux, indicateurs ...), afin de garantir une diffusion optimale et régulière des informations souhaitées par l'entreprise.</b></p>	<p><b>E4. Type d'évaluation :</b> Exercices pratiques en ligne sur la publication de contenus sur les réseaux sociaux</p> <p><b>Réalisations demandées au candidat :</b></p> <p>Le candidat réalise des exercices portant sur les rythmes de publication.</p> <p>Le candidat commente à travers ses réponses les éléments permettant de déterminer le rythme de publication au regard des résultats visés.</p>	<p><b>Cr4.1.</b> Le candidat propose de s'appuyer sur des outils de suivi pertinents et permettant un suivi optimal des actions mises sur œuvre sur les réseaux sociaux notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Logiciels de gestion,</li> <li>- Analytics et tableaux de bords,</li> <li>- Planning,</li> </ul> <p><b>Cr4.2.</b> Le rythme de publication décrit par le candidat repose sur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Objectifs et intérêts du public cible,</li> <li>- Capacité à générer des idées originales,</li> <li>- Capacité à respecter la cadence éditoriale établie,</li> <li>- Capacité à organiser les ressources nécessaires,</li> </ul>
<p><b>C5. Elaborer des contenus rédactionnels percutants et des visuels propices à une diffusion sur les applications et réseaux sociaux, en respectant le « ton » le plus adapté aux spécificités de la cible visée (amical, amusant, empathique, sérieux, rassurant ...) afin d'animer, d'informer et de fidéliser la communauté cible.</b></p>	<p><b>E5. Type d'évaluation :</b> Exercices pratiques en ligne sur l'élaboration de contenus à destination des réseaux sociaux.</p> <p><b>Réalisations demandées au candidat :</b></p> <p>Le candidat réalise des exercices portant sur la rédaction de contenus rédactionnels et visuels. Le candidat décrit l'ensemble des facteurs à intégrer dans sa démarche permettant d'élaborer des contenus en lien avec la cible et permettant d'obtenir</p>	<p><b>Cr5.1.</b> Le candidat décrit l'ensemble des conditions à remplir garantissant des contenus et visuels percutants : publications claires, lisibles, facilement mémorisables et impactantes. Des visuels cohérents avec le message transmis.</p> <p><b>Cr5.2.</b> L'accroche, le ton employé et la signature reflètent les qualités de l'entreprise permettant de promouvoir efficacement la marque du candidat.</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	un maximum de retours.	
<p><b>C6. Concevoir des vidéos promotionnelles de son activité professionnelle</b> en cherchant à les rendre esthétiques et d'originales, en les adaptant aux réseaux sociaux choisis (limite de temps, de format ...) <b>afin d'animer sa présence digitale.</b></p>	<p><b>E6. Type d'évaluation :</b> Exercices pratiques en ligne sur la conception de vidéos promotionnelles à destination des réseaux sociaux.</p> <p><b>Réalisations demandées au candidat :</b></p> <p>Le candidat réalise des exercices portant sur la conception des vidéos promotionnelles. Le candidat décrit les facteurs de réussite des vidéos intégrées sur des plateformes sociales en vue d'accroître ses résultats.</p>	<p><b>Cr6.1.</b> Le candidat décrit les facteurs clés de succès des vidéos promotionnelles : Une thématique à la fois, un message fort, impactant et facilement mémorisable</p> <p>Les vidéos conçues doivent reprendre les codes spécifiques des plateformes sociales choisies (ton employé, contraintes techniques ...)</p> <p>Les effets ajoutés aux vidéos permettront d'ajouter un concept créatif aux messages transmis sans « tomber » dans la surenchère esthétique.</p>
<p><b>C7. Utiliser les résultats des différents indicateurs de suivi mis en place</b> tout en apportant des réponses adaptées aux différents commentaires postés par les utilisateurs <b>afin de suivre la stratégie de développement de l'activité commerciale de l'entreprise mise en œuvre et ainsi garantir la pérennité et la dynamique du lien entre l'entreprise et les utilisateurs des plateformes sociales.</b></p>	<p><b>E7. Type d'évaluation :</b> Exercices pratiques en ligne sur le suivi d'une stratégie de développement commerciale d'une activité par l'utilisation des réseaux sociaux.</p> <p><b>Réalisations demandées au candidat :</b></p> <p>Le candidat réalise des exercices portant sur le suivi d'une stratégie de développement de l'activité commerciales par les réseaux sociaux.</p> <p>Le candidat décrit sa méthodologie de suivi de la stratégie de développement de l'activité commerciale par l'utilisation des réseaux sociaux.</p>	<p><b>Cr7.1.</b> La méthodologie de suivi de la stratégie de développement de l'activité commerciale décrite par le candidat repose sur l'utilisation d'indicateurs de suivi performants et adaptés aux spécificités des plateformes sélectionnées : nombre de vues, nombre de click, nombre de likes, nombre de partages, évolution du nombre d'abonnés ...</p>

## ELEMENTS COMPLEMENTAIRES RELATIFS A LA DEMANDE

	<p><b>E8. Type d'évaluation :</b> Evaluation en ligne portant sur les connaissances en lien avec le développement de l'activité commerciale d'une entreprise par l'utilisation des réseaux sociaux.</p> <p><b>Réalisations demandées au candidat :</b></p> <p>Le candidat réalise un test automatisé portant sur les 9 grands enjeux du numérique (travail collaboratif, communication, contenus, data, e-commerce, expérience utilisateur, mobiles, technologie, webmarketing)</p> <p><b>Conditions de réalisation :</b> En présentiel sous la surveillance d'un personnel habilité d'un partenaire d'Alternative Digitale En distanciel sous la surveillance vidéo d'Alternative Digitale</p>	<p><b>Cr8.</b> 50% de bonnes réponses à l'évaluation.</p>
--	---	---

