

# PLATINUM AGENCY

## PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ FORMATION CERTIFIANTE RS6702 – 50 HEURES

### Intitulé de la formation :

**DÉVELOPPER SON ACTIVITÉ PROFESSIONNELLE GRÂCE AU MARKETING DE  
CONTENUS ET AUX RÉSEAUX SOCIAUX – RS6702**

### Objectif général

Permettre aux apprenants de concevoir, déployer et piloter une stratégie de marketing de contenus et de réseaux sociaux afin de développer une activité professionnelle rentable, structurée et pérenne, et de se présenter aux épreuves de la certification RS6702.

### Public visé

Indépendants, entrepreneurs, dirigeants de TPE, porteurs de projet.  
Personnes en reconversion professionnelle.

### Pré-requis

Avoir un projet de création ou de développement d'activité professionnelle.  
Maîtriser les bases du français (oral et écrit).  
Maîtriser les bases de la navigation sur internet.

### Durée et modalités

Durée totale : 50 heures.

Modalités : formation mixte combinant présentiel, distanciel synchrone et distanciel asynchrone encadré.

#### Répartition horaire :

- Présentiel synchrone : 12 heures
- Distanciel synchrone (classes virtuelles) : 18 heures
- Distanciel asynchrone encadré : 20 heures

La répartition synchrone / asynchrone est adaptée à chaque module en fonction des objectifs pédagogiques et des livrables attendus.

Les temps asynchrones correspondent à des phases de travail individuel encadré, dédiées à la mise en pratique des compétences, à la réalisation des travaux demandés et à l'avancement du dossier professionnel. Des consignes pédagogiques précises, des livrables identifiés et un accompagnement à distance sont systématiquement prévus.



# PLATINUM AGENCY

## Organisation de la formation

La formation est structurée autour des 10 compétences du référentiel RS6702. Chaque module contribue à la construction progressive du dossier professionnel présenté au jury dans le cadre des épreuves certificatives.

Le parcours est conçu pour une durée maximale de 50 heures, avec une priorité opérationnelle accordée aux compétences obligatoires C1, C3, C4 et C8, conformément aux exigences du référentiel.

La formation est élaborée et mise en œuvre en stricte conformité avec le référentiel de compétences et le règlement de certification RS6702 tels qu'enregistrés au Répertoire Spécifique auprès de France Compétences, et respecte les exigences applicables dans le cadre du dispositif Compte Personnel de Formation (CPF).

## Modalités pédagogiques et accompagnement

La formation repose sur une pédagogie active et professionnalisante, alternant apports méthodologiques, ateliers pratiques, mises en situation professionnelles et travaux appliqués directement au projet réel de l'apprenant.

Les temps de formation sont organisés selon trois modalités complémentaires :

- présentiel synchrone : ateliers pratiques et échanges collectifs,
- distanciel synchrone : classes virtuelles et temps d'échange en direct,
- distanciel asynchrone encadré : travaux individuels, exercices pratiques, production des livrables et constitution du dossier professionnel.

Un accompagnement pédagogique est assuré tout au long du parcours, incluant des temps de suivi, de correction et de feedback individualisés, garantissant un cadre structuré et un suivi pédagogique continu.

Les outils mobilisés incluent notamment des plateformes de visioconférence, des outils collaboratifs, des supports pédagogiques numériques et des ressources mises à disposition via un espace en ligne.



# PLATINUM AGENCY

## Module 1 – Diagnostic marché & positionnement (C1) – 6 heures

### Objectifs pédagogiques :

- Analyser un marché réel et délimité
- Identifier une concurrence pertinente
- Définir un positionnement clair et différenciant

### Contenus et activités :

- Analyse du marché ciblé
- Étude de la concurrence
- Définition des cibles prioritaires
- Formulation de la proposition de valeur
- Objectifs business et marketing

### Modalités pédagogiques :

- Présentiel ou distanciel synchrone
- Travaux dirigés
- Distanciel asynchrone encadré

### Livrables attendus :

- Analyse de marché ciblée
- Positionnement stratégique formalisé

## Module 2 – Image de marque & identité visuelle (C2) – 4 heures

### Objectifs pédagogiques :

- Construire une image de marque cohérente
- Aligner identité visuelle et positionnement

### Contenus et activités :

- Fondamentaux de l'image de marque
- Codes visuels
- Charte graphique simplifiée
- Déclinaisons digitales

### Modalités pédagogiques :

- Distanciel synchrone
- Ateliers pratiques
- Asynchrone encadré

### Livrables attendus :

- Charte visuelle simplifiée
- Visuels cohérents

## Module 3 – Stratégie éditoriale & e-réputation (C3) – 6 heures

### Objectifs pédagogiques :

- Structurer une stratégie éditoriale
- Développer une présence crédible

### Contenus et activités :



# PLATINUM AGENCY

- Choix des canaux
- Ligne éditoriale
- Formats de contenus
- Calendrier éditorial
- Gestion de l'e-réputation

## Modalités pédagogiques :

- Présentiel ou distanciel synchrone
- Travaux dirigés
- Asynchrone encadré

## Livrables attendus :

- Ligne éditoriale définie
- Calendrier éditorial

## **Module 4 – Création de contenus & outils (C4) – 10 heures**

### Objectifs pédagogiques :

- Produire des contenus professionnels
- Maîtriser les outils de création

### Contenus et activités :

- Création de contenus texte, visuel et vidéo
- Prise de vue smartphone
- Montage et optimisation
- Canva : templates et production
- Organisation et recyclage des contenus
- Intégration des bonnes pratiques d'accessibilité des contenus numériques :
  - sous-titrage des vidéos,
  - utilisation de voix off,
  - lisibilité des textes et contrastes visuels,
  - adaptation des formats afin de rendre les contenus accessibles à tous les publics, y compris aux personnes en situation de handicap.

### Modalités pédagogiques :

- Présentiel ou distanciel synchrone
- Ateliers pratiques
- Asynchrone encadré

### Livrables attendus :

- Contenus produits
- Bibliothèque de contenus

## **Module 5 – Algorithmes, visibilité & planification (C5 + C6) – 5 heures**

### Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les mécanismes de visibilité
- Optimiser la diffusion

### Contenus et activités :



# PLATINUM AGENCY

- Fonctionnement des algorithmes
- Facteurs de performance
- Outils de planification

## Modalités pédagogiques :

- Distanciel synchrone
- Asynchrone encadré

## Livrables attendus :

- Plan de diffusion

## **Module 6 – Analyse de performance & KPI (C7) – 4 heures**

### Objectifs pédagogiques :

- Analyser l'efficacité des actions
- Piloter une stratégie

### Contenus et activités :

- Choix des indicateurs
- Lecture des statistiques
- Reporting
- Ajustements

### Modalités pédagogiques :

- Distanciel synchrone
- Travaux pratiques

### Livrables attendus :

- Tableau de suivi KPI
- Analyse de performance

## **Module 7 – Acquisition de prospects & lead magnets (C8) – 5 heures**

### Objectifs pédagogiques :

- Mettre en place un dispositif d'acquisition
- Transformer l'audience en prospects

### Contenus et activités :

- Parcours prospect
- Lead magnets
- Connexion contenu → acquisition

### Modalités pédagogiques :

- Présentiel ou distanciel synchrone
- Asynchrone encadré

### Livrables attendus :

- Dispositif d'acquisition opérationnel



# PLATINUM AGENCY

## **Module 8 – Conversion & tunnel de vente (C9) – 5 heures**

### Objectifs pédagogiques :

- Structurer un tunnel de vente
- Optimiser la conversion

### Contenus et activités :

- Principes de conversion
- Tunnel de vente
- Messages, offres et CTA

### Modalités pédagogiques :

- Distanciel synchrone
- Travaux dirigés

### Livrables attendus :

- Tunnel de vente formalisé

## **Module 9 – Marketing d’influence & publicité digitale (C10) – 3 heures**

### Objectifs pédagogiques :

- Comprendre les leviers payants et d’influence

### Contenus et activités :

- Marketing d’influence
- Bases de la publicité digitale
- Choix des leviers

### Modalités pédagogiques :

- Distanciel synchrone

### Livrables attendus :

- Plan d’actions visibilité

## **Module 10 – Module transversal : Offre, tarification et devis (intégré aux compétences C8 et C9) – 2 heures**

### Objectifs pédagogiques :

- Structurer une offre commerciale
- Fixer des tarifs cohérents

### Contenus et activités :

- Définition des offres
- Méthodes de tarification
- Élaboration de devis

### Modalités pédagogiques :

- Distanciel asynchrone encadré



# PLATINUM AGENCY

## Livrables attendus :

- Offre structurée
- Devis professionnel

## Modalités d'évaluation certificative

Épreuve 1 : Cas pratique réel – Dossier professionnel de 20 à 50 pages, remis 7 jours avant la soutenance.

Épreuve 2 : Soutenance orale – 30 minutes de présentation et 30 minutes de questions / réponses.

Les modalités d'évaluation sont strictement conformes au règlement de certification RS6702 fourni par l'organisme certificateur.

## Règle d'attribution de la certification

Validation d'au moins 7 compétences sur 10, dont obligatoirement les compétences C1, C3, C4 et C8.

La décision finale d'attribution de la certification est prise par le jury.

## Accessibilité

Des aménagements pédagogiques et d'évaluation peuvent être proposés aux personnes en situation de handicap, après analyse des besoins.

