

Formation Digitaliser son commerce pour se rendre visible et attractif via les réseaux sociaux

Commerçant

Référence de la formation : **C405**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**

Au travers du programme ci-dessous, le stagiaire sera capable, à l'issue de la formation de :

- Identifier les réseaux les plus adaptés à son offre produit
- Connaître les clés d'une bonne communication sur les réseaux
- Savoir comment booster ses communications
- Élaborer sa stratégie omnicanale



A distance



Accessible

Durée : **2 heures**

Tarif Inter : **150 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 5 mars 2026

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux des réseaux pour son commerce
- Découvrir les étapes pour mettre en œuvre une communication sur les réseaux
- Identifier les réseaux les plus adaptés à son offre produit
- Élaborer sa stratégie omnicanale

A qui s'adresse la formation ?

Public

- Tout commerçant et employé de magasin de détail

Pré-requis

- Connaître l'environnement web

Les points forts de la formation ?

- Formation en petit groupe
- Format court de 2h en distanciel

- Le formateur pourra apporter des conseils pour les développements envisagés

Programme de la formation

1. Quels réseaux utiliser pour mon commerce

- Définir sa cible en fonction de son offre
- Choisir le ou les bons réseaux sociaux

2. Prendre la parole sur le réseaux

- Pour dire quoi ?
- A quel moment ?
- A quelle fréquence ?

3. Booster ma communication en toute cohérence avec mon offre et mon entreprise

- Booster les publications ou pas ?
- Booster sa visibilité sans frais et gagner des vues
- Communication qualitative

4. Jouer l'omnicanal ou pas ?

- Avec quels outils ?
- Quels produits ?

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes
Exemples et échanges
Application et mise en œuvre

Organisation

Formation en distanciel
Inter-Entreprises
Minimum 3 participants / Maximum 10 participants

Évaluation des connaissances

Validation de la formation

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Attestation d'évaluation des acquis
Attestation de suivi de formation

Livrables

Support de formation (version numérique ou papier).
Plan d'action personnel

Chiffres clés

92 %

de recommandation
en 2025

93 %

de satisfaction
en 2025

81 %

de réussite CCE
en 2025