Marketing des réseaux sociaux

Optimiser la commercialisation et la communication de services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux

Prépare à la certification enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences sous le n° RS7033

Formules et durée	Même formation pour tous : 13 h d'e-learning asynchrone (7 compétences, 7 modules). L'accompagnement change selon la formule. **Découverte** : 4 lives de groupe d'1 h sur 1 mois — **1 290 €** **Accompagnement renforcé** : 8 lives de groupe d'1 h sur 2 mois et 1 accompagnement individuel d'1 h à l'entrée en formation, pour définir ensemble ton parcours — **1 650 €** (à distance ou en présentiel à Maison Akasha, Campan) Tarifs exonérés de TVA — financement CPF, OPCO ou employeur, ou personnel
Format	À distance (ou en présentiel à Maison Akasha, Campan, pour la formule à 1 650 €) : e-learning sur la plateforme Teachizy, à ton rythme, + lives de groupe en visioconférence (Zoom). Les élèves entrées avant octobre 2026 gardent leur accès à la plateforme Teachizy, avec le même contenu.
Dates	Entrée permanente toute l'année : les dates d'entrée et de sortie sont fixées dans ton dossier d'inscription (Mon Compte Formation ou contrat de formation)
Rythme conseillé	2 à 3 heures par semaine
Lieu	En ligne (aucune séance en présentiel)
Informations et inscription	sattvayogatoulouse.fr/formation/marketing-des-reseaux

Déroulement de la formation

E-LEARNING

- Les 7 modules (vidéos, documents, exercices, quiz) sont sur la plateforme Teachizy, accessibles 24 h/24, 7 j/7.
- Chaque module s'applique tout de suite à ta propre activité : ton offre, ton profil, tes publications. Ce que tu produis te sert directement pour la certification.

LIVES DE GROUPE (ZOOM) — LES « JEUDIS DU BUSINESS »

- Le jeudi de 19h30 à 20h30, de septembre à juin, selon le calendrier remis à l'entrée en formation ; un rappel est envoyé par mail avant chaque live.
- Tu viens avec tes questions et tes avancées ; les notions difficiles sont reprises en groupe.

SUIVI

- Onboarding individuel en visio en début de formation, pour présenter la plateforme et organiser ton parcours.
- Groupe d'échanges de la formation (questions, entraide, annonces) ; relevé de connexion envoyé chaque semaine.
- Formule à 1 650 € : un accompagnement individuel d'1 h à l'entrée en formation.

Modalités et délais d'accès

- Préinscription sur la page de la formation, puis questionnaire en ligne « Ta demande de formation », étudié par Faty, la responsable pédagogique ; réponse par mail, sans entretien.
- Inscription à réaliser au plus tard 15 jours avant le démarrage de la formation.
- Pour une inscription via Mon Compte Formation : l'organisme de formation respecte un délai obligatoire de 11 jours ouvrés entre l'envoi de sa proposition de commande et la date de début de la formation ; le titulaire du compte dispose ensuite de 4 jours ouvrés pour confirmer ou non sa commande.

Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ

- Coachs sportifs, professeur·es de yoga, de pilates ou de fitness, enseignant·es en activité physique adaptée (APA) souhaitant valider la certification RS7033.

PRÉREQUIS

- Justifier d'une activité de coach sportif, de professeur·e de yoga, de pilates ou de fitness, ou d'enseignant·e APA.
- Disposer d'un ordinateur avec connexion Internet, webcam et micro.
- Pièces demandées à l'inscription : CV, lettre de motivation, diplôme ou justificatif d'activité.

Accessibilité

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement afin d'étudier ensemble les possibilités d'adaptation (rythme, supports, évaluation).
Référente handicap : Fathia BOUMAIZA — formation@sattvayogatoulouse.fr — 07 49 99 85 09

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- **C1** Définir son client idéal en analysant ses besoins, ses désirs et ses comportements, afin de créer des campagnes marketing plus ciblées et d'offrir des services personnalisés.
- **C2** Créer une stratégie de communication en analysant les besoins et les attentes du public cible, afin d'augmenter l'engagement et la visibilité des services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux.
- **C3** Créer du contenu sur les réseaux sociaux avec des outils de création graphique et des techniques de storytelling, afin de promouvoir les services sportifs et d'engager une communauté en ligne.
- **C4** Réaliser des vidéos sportives avec des techniques de tournage et de montage, afin de promouvoir les services sportifs et d'augmenter l'engagement en ligne.
- **C5** Remplir son offre en ligne en mettant à jour les descriptions de services, les tarifs et les disponibilités, afin d'informer clairement les clients et de maximiser les ventes.
- **C6** Adapter son contenu à un public en situation de handicap avec des outils d'accessibilité et une communication inclusive, afin de garantir un accès équitable aux services sportifs.
- **C7** Commercialiser des programmes sportifs en ligne en développant des stratégies de vente et de marketing digital, afin d'atteindre un large public et d'augmenter les inscriptions et les revenus.

Contenu de la formation

MODULE 1 — Connaître son client idéal pour mieux le toucher (C1)

- Identifier son client idéal : âge, mode de vie, motivations ; analyser ses désirs, douleurs et besoins ; études de persona dans le sport, le yoga, le bien-être ; fiche persona et grille d'analyse.

MODULE 2 — Bâtir une stratégie de communication sur 6 mois (C2)

- Objectifs SMART (notoriété, engagement, conversion) ; canaux (site, réseaux, newsletter, bouche-à-oreille) ; calendrier de communication sur 6 mois ; cohérence de marque et storytelling.

MODULE 3 — Créer du contenu qui attire et connecte (C3)

- Types de contenus (éducatif, inspirationnel, storytelling) ; construire une publication (accroche, structure, appel à l'action) ; outils (Canva, CapCut, outils d'intelligence artificielle, Notion) ; gagner en visibilité.

MODULE 4 — Filmer, monter, publier une vidéo professionnelle (C4)

- Matériel (smartphone, micro, lumière) ; écrire un script court ; techniques de tournage ; montage simple (textes, musique, transitions).

MODULE 5 — Remplir ses offres (C5)

- Présenter son offre en ligne (clarté, bénéfices, tarifs, questions fréquentes) ; gérer ses disponibilités ; créer une page claire ; optimiser pour convertir (visuels, confiance, preuves sociales).

MODULE 6 — Une communication accessible et inclusive (C6)

- Besoins spécifiques et bonnes pratiques ; outils d'accessibilité (sous-titres, contrastes, texte alternatif) ; langage inclusif et représentations diverses.

MODULE 7 — Stratégie de vente et préparation de la certification (C7)

- Tunnel de vente simple (attirer, intéresser, vendre) ; mini-lancement d'un programme ; préparation du rapport et de la soutenance ; présenter sa stratégie à l'oral.

Organisation de la formation

ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE

La formation est placée sous la responsabilité de la directrice pédagogique de l'organisme, Mme Fathia BOUMAIZA (Faty) — 07 49 99 85 09 — formation@sattvayogatoulouse.fr. Le bon déroulement est assuré par les formateurs désignés par l'organisme.

MODALITÉS

- Formation à distance : e-learning asynchrone (Teachizy) et séances synchrones en visioconférence (Zoom).
- Assistance technique et pédagogique par visioconférence, téléphone et mail : 07 49 99 85 09 ou formation@sattvayogatoulouse.fr ; réponse sous 48 heures par mail ; assistance téléphonique sur rendez-vous.
- Information du stagiaire, tout au long de la formation, sur les activités à réaliser à distance et leur durée moyenne ; relevé de connexion à la plateforme.

MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Séquences regroupées en modules, alternance de contenus théoriques et pratiques, travaux pratiques appliqués à l'activité du stagiaire.
- Méthodes participatives : exemples et cas pratiques, mises en situation, quiz ; procédés adaptés au niveau des participants.

SUIVI ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Relevés de connexion à la plateforme et aux lives (feuilles d'émargement des séances en ligne).
- Recueil individuel des attentes du stagiaire (analyse du besoin) et test de positionnement à l'entrée.
- Évaluations de l'acquisition des connaissances (quiz, QCM, mises en situation) avant, pendant et après la formation.
- Attestation de fin de formation (objectifs, nature, durée de l'action, résultats de l'évaluation des acquis) et certificat de réalisation.
- Questionnaire de satisfaction à la fin de la formation.

Certification RS7033

La formation prépare à la certification « Optimiser la commercialisation et la communication de services sportifs sur Internet et sur les réseaux sociaux », enregistrée au Répertoire spécifique de France Compétences sous le n° RS7033 (décision du 31/01/2025, valable jusqu'au 31/01/2028). Le certificateur est Sattva Yoga Shala. La certification est délivrée après réussite à l'évaluation devant un jury de trois personnes.

Il s'agit d'une certification professionnelle enregistrée au Répertoire spécifique : ce n'est pas un diplôme d'État, elle ne confère pas de niveau de qualification et n'ouvre pas de droit à une poursuite d'études. Fiche officielle : francecompetences.fr/recherche/rs/7033

MODALITÉS DE L'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle : élaboration d'une stratégie de communication sur 6 mois pour une entreprise réelle de services sportifs (la tienne), avec remise d'un rapport et soutenance orale.

Livrable / épreuve	Ce qui est attendu
Rapport	Ta stratégie de communication sur 6 mois
5 publications	Pour les réseaux sociaux (texte, image, vidéo courte), avec des outils de création graphique et des techniques de storytelling, intégrées au rapport
Vidéo promotionnelle	2 minutes, pour un programme sportif, tournage et montage compris
Soutenance orale en ligne	Environ 20 minutes de présentation de ta stratégie, de tes publications et de ta vidéo, puis environ 10 minutes de questions du jury ; tu assistes aussi à la soutenance d'une autre candidate (1 h de présence en tout)

Les livrables sont déposés sur la plateforme de certification au plus tard une semaine avant l'évaluation. L'évaluation a lieu en ligne, un samedi ; la convocation est envoyée par mail avec toutes les consignes.

Qualité

Sattva Yoga Shala est certifié Qualiopi au titre des actions de formation (certificat n° 23FOR01679.1, délivré par QUALITIA, valable jusqu'au 26/05/2027).

Programme mis à jour le 2 novembre 2026 — version 2 (remplace la version 1 de juin 2025). Retrouvez ce programme et plus d'informations sur sattvayogatoulouse.fr.