

# Programme de la formation

**Formation :** Maîtrise Instagram pour ton business

**Organisme :** Aiò Webmarketing & Community Management

**Formatrice :** Meschini Tess

La formation intitulée « **Maîtrise instagram pour ton business** » a pour objectif de permettre aux participants d'utiliser efficacement la plateforme pour développer leur business.

Celle-ci peut se dérouler en distanciel en présentiel selon les sessions.

### **Compétences ciblées :**

- **Élaborer une stratégie social media**, en lien avec les objectifs commerciaux ou de visibilité d'une activité professionnelle.
  - ◆ *Objectif à court terme* — mesurable via un plan social media rédigé dans la feuille de travail et corrigé en visio individuelle de 30/45 min post-formation.
- **Produire du contenu digital adapté aux codes d'Instagram**, en maîtrisant les formats (posts, stories, lives...) et les outils de création.
  - ◆ *Objectif à court terme* — analyse de la qualité des contenus pendant l'entretien de validation + feedbacks formatrice via WhatsApp.
- **Animer et engager une communauté en ligne**, en mettant en place des actions de fidélisation et d'interaction avec son audience.
  - ◆ *Objectif à moyen terme* — analyse des premières actions mises en place et discutées lors de la visioconférence de suivi 2 mois après la formation.
- **Analyser les performances de ses actions social media** (taux d'engagement, portée, conversion) et ajuster sa stratégie en conséquence.
  - ◆ *Objectif à moyen terme* — entretien de suivi à 2 mois, où le stagiaire commente ses chiffres et décisions stratégiques.

### **Objectifs pédagogiques :**

- **Découvrir les enjeux et opportunités des réseaux sociaux**, notamment Instagram, dans le cadre d'une activité professionnelle.
- **S'initier à la réflexion stratégique** autour de leur communication digitale.
- **Explorer les bonnes pratiques de création de contenu** en lien avec leur audience.
- **Prendre conscience de l'importance de l'engagement communautaire** pour renforcer leur visibilité.
- **Comprendre l'utilité des outils d'analyse** pour ajuster leurs actions.

### **Public visé**

- Entrepreneurs locaux, indépendants, porteurs de projet.
- Commerçants, artisans, prestataires de services souhaitant se rendre visibles sur les réseaux sociaux.
- Débutants du marketing digital souhaitant optimiser leurs connaissances.
- Toute personne souhaitant gérer elle-même la communication digitale de son activité.

## Prérequis

- Savoir utiliser un ordinateur et un smartphone.
- Disposer d'au moins un compte actif sur Instagram.
- Avoir un produit ou service à promouvoir.
- Avoir un niveau intermédiaire ou débutant.

**Débutant** : sait créer un compte Instagram, sait publier une photo ou une vidéo simple, connaît les bases : liker, commenter, s'abonner, n'a jamais ou rarement utilisé Instagram à des fins professionnelles.

**Intermédiaire** : sait utiliser les stories, les reels et autres outils, sait planifier ou organiser son contenu, a commencé à utiliser Instagram pour promouvoir un produit ou un service (même sans stratégie poussée).

## Contenu détaillé de la formation

**La formation est accessible de deux manières :**

- ◆ En présentiel, dans un espace de coworking en Corse, avec un petit groupe de 6 participants maximum.
- ◆ En ligne, via la plateforme Systeme.io, à suivre à son rythme.

### Module 1 – Accueil et introduction

- Présentation des participants & attentes.
- Définir ses objectifs sur les réseaux sociaux.
- Échanges et mise en confiance avant de plonger dans le contenu.

### Module 2 – Construire une stratégie social media alignée avec sa marque

- Définition de votre personal branding → Définir votre marque personnelle; c'est ici que tout commence.
- Définition de votre activité → Quels sont vos produits/services et en quoi répondent-ils à un besoin précis ?
- Clarification de votre mission → Quelle est votre promesse envers vos clients et l'impact que vous souhaitez avoir ?
- À propos de vous → Ce qui différencie votre marque et guide votre communication.
- Analyse stratégique → SWOT, étude de la concurrence, définition du persona et des objectifs, identité visuelle, storytelling.

 Cas pratique

*Objectif final : Construire une stratégie social media solide avant de créer du contenu.*

### **Module 3 – Créer du contenu impactant**

- Choix des réseaux sociaux → Identifier les plateformes les plus adaptées à votre activité et à votre audience.
- Optimisation de votre profil → Assurez-vous d'avoir une bio claire, percutante et alignée avec votre marque.
- Création de contenu → Apprendre à créer des publications parfaites selon les 8 étapes indispensables du Pack Master Content créé par Aiò Webmarketing.
- Outils et matériel → Les outils et le matériel indispensables pour créer du contenu.
- Croissance des comptes → Comprendre l'algorithme des réseaux sociaux et accroître sa visibilité sur les réseaux sociaux grâce à diverses techniques.

Et bien plus encore...

 Cas pratique

Objectif final : Structurer un processus clair pour créer du contenu engageant et adapté à votre audience, tout en exploitant les meilleures pratiques des plateformes sociales.

### **Module 4 – Fédérer une communauté engagée et fidèle**

- Interagir et créer du lien avec son audience → Apprendre à engager votre communauté via commentaires, stories, sondages ou encore messages.

- Valoriser et récompenser sa communauté → Apprendre à mettre en avant vos abonnés pour renforcer leur engagement.
- Renforcer le sentiment d'appartenance → Donnez une identité à votre communauté avec un nom, des valeurs partagées et des formats récurrents.
- Étude de cas : Sissy Mua et sa communauté FIT GENS → Un exemple fort d'une créatrice qui a fédéré une communauté autour du sport, de la discipline et du lifestyle positif.

 Cas pratique

Objectif final : Établir une connexion authentique avec son audience, encourager l'engagement et fidéliser sa communauté pour bâtir une présence durable et impactante.

### Module 5 – Analyser ses résultats et optimiser sa stratégie

- Pourquoi analyser ses résultats ?
- Où consulter ses statistiques ?
- Les indicateurs clés à surveiller
- Comment optimiser grâce aux données ?

 Cas pratique

Objectif final : Maîtriser l'analyse des performances pour affiner sa stratégie social media et maximiser l'impact de ses contenus.

### Module 6 – Conclusion de la formation

- Questions/réponses
- Recueil des ressentis et suggestions des participants
- Remerciements
- Intégration à un groupe WhatsApp pour poursuivre les échanges (pour la formation à distance, l'intégration au groupe WhatsApp se fera dès la validation de votre inscription.)
- Distribution de feuilles de travail à remplir chez soi, qui sera ensuite examinée autour d'un rendez-vous en **visioconférence de 30mn**, pour valider les acquis

(pour la formation à distance, les feuilles de travail se trouvent à la fin de chaque module).

## Modalités pédagogiques

- Alternance de **contenus théoriques courts** et de **cas pratiques collectifs (formation en présentiel basée sur l'intelligence collective)**
- Feuille de travail remise aux participants à compléter après la formation.
- Questions et échanges en direct pendant toute la formation.

## Moyens techniques mobilisés

- Formation en **présentiel** dans une salle équipée (wifi, vidéo-projecteur, paperboard, documents téléchargeables), **ou en distanciel**, via Systeme.io, avec des échanges lors d'une visioconférence réalisée à la fin de la formation, et sur WhatsApp, tout au long de la formation.
- Accès à un groupe WhatsApp pour échanger avec la formatrice pendant et après la formation (disponible pour la formation en distanciel et en présentiel).
- Mise à disposition de ressources complémentaires en ligne via un outil de formation Système.io, y compris pour ceux qui suivent la formation en présentiel.

## Modalités de déroulement

### En présentiel :

- Durée : 2 jours de formation
- Horaires (envoyés par mails avant la session)
- Lieu : à déterminer selon le groupe (précisé par mail avant la session).

### En distanciel :

- Durée et horaires : À son rythme.
- Lieu : En ligne, via Système.Io

## Adaptation des rythmes et accompagnement post-présentiel

Pour les participants suivant la formation en **présentiel**, il est tout à fait possible de bénéficier d'un **temps supplémentaire de révision ou d'approfondissement** après la session.

Ainsi, toute personne ayant besoin de revoir certains modules à son rythme pourra :

- **Accéder à l'intégralité du contenu de la formation** sur la plateforme **Systeme.io**, après la journée en présentiel,
- **Sans limite de durée**, afin de revoir les vidéos, supports et exercices pratiques à son propre rythme.

De plus, chaque participant reste **accompagné individuellement via WhatsApp**, même après la session, et peut :

- **Poser des questions à tout moment**,
- **Demander un retour personnalisé** sur ses contenus ou sa stratégie,
- Bénéficier d'un **suivi bienveillant et souple**, adapté à son avancée réelle.

Cet accès prolongé garantit une **égalité des chances** pour tous les profils (rythmes différents, besoins spécifiques, contraintes personnelles...).

## Modalités de suivi

- **Document à remplir à la fin de la formation** par chaque stagiaire pour évaluer la compréhension.
- **Pour les stagiaires en distanciel, un message WhatsApp personnalisé de la formatrice est envoyé à mi-parcours** afin de prendre des nouvelles, détecter d'éventuelles difficultés et encourager la poursuite de l'engagement. **Entretien de suivi personnalisé** à distance dans la semaine qui suit la session pour approfondir les points abordés.

Afin de garantir un véritable accompagnement dans la durée et de mesurer l'impact de la formation, une **visioconférence de suivi est prévue deux mois après la fin de la formation**. Cet entretien permet de :

- Faire le point sur la mise en pratique des compétences acquises,
- Identifier les éventuels blocages rencontrés,
- Ajuster ou conseiller sur les prochaines étapes de la stratégie digitale du participant.

En complément, je reste **disponible via WhatsApp pendant toute la durée de la formation, ainsi qu'après**, pour répondre aux questions, débloquer des situations ou apporter des conseils personnalisés. Cet accompagnement favorise une montée en compétences durable et un lien formateur/stagiaire de proximité.

## Sanction de l'action

- **Attestation de réussite** remise sur la base de la présence et de la validation des acquis. Elle sera transmise **par e-mail** à chaque participant dans un délai maximum de 5 jours ouvrés suite à la première visioconférence.

## Accessibilité

Je m'engage à accueillir chaque personne avec bienveillance, y compris celles en situation de handicap. Des aménagements pédagogiques ou organisationnels peuvent être mis en place selon vos besoins.

Pour en discuter, contactez-moi avant l'inscription.

**Référent handicap : Meschini Tess – 07 82 81 87 06 – [contact@aiowebmarketing.fr](mailto:contact@aiowebmarketing.fr)**

## À prendre pour la formation

Pour profiter pleinement de l'atelier, pensez à apporter :

- Votre **téléphone portable**
- Votre **ordinateur** (si vous en avez un)
- Ou à défaut, un **carnet et un stylo** pour prendre des notes
- **Un exemplaire de votre produit**, si vous vendez un bien physique → cela permettra de mieux le mettre en valeur lors des exercices pratiques de communication et de création de contenu.

*Merci de faire confiance à Aiò Webmarketing et Community Management.*

**Date de mise à jour du document : 14 septembre 2025**