

# Formation SOCIAL ADS en ligne : Piloter vos campagnes publicitaires sur Facebook Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads, Twitter Ads...

**1 jour 7 heures**

Programme de formation

## Public visé

Responsables marketing, communication, Webmarketing, Chef de projets digital, mais aussi community managers.

**Plus généralement les professionnels souhaitant booster leur pages entreprises.**

## Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre le fonctionnement réseaux sociaux et de leurs régies
- Mettre en place et gérer efficacement votre stratégie marketing sur les réseaux sociaux.
- Mettre en ligne vos propres campagnes et analyser ses performances

A l'issue de cette formation Social Ads en ligne (Facebook Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads, Twitter Ads...), vous serez en mesure de définir votre stratégie publicitaire sur les réseaux sociaux, d'animer et développer votre communauté, de générer des leads et des conversions, de publier des contenus engageants et de mesurer les performances de vos annonces.

## Description / Contenu

- Une action complémentaire au community management
- Comparaison avec Google Ads
- Création des comptes publicitaires
- Les principales plateformes : Facebook Ads (inclut Messenger / FB Marketplace) / LinkedIn Ads / Instagram Ads / Twitter Ads / Pinterest Ads...
- Focus sur les boosts de publication
- Découverte de Facebook Business Manager
- Définir les objectifs : recrutement de fans / interaction / vue de vidéo / génération de trafic / e-commerce / notoriété...
- Gestion e-réputation et avis
- Audience et ciblage
- Adapter un visuel aux contraintes de chaque réseaux Social Ads
- Favoriser les interactions
- TD : Créer une campagne sur toute les régies
- Reporting statistique et optimisation des performances



- Plan d'investissement et gestion du budget

Découvrez nos thématiques de [formation marketing digital en ligne](#) pour apprendre le webmarketing à distance

Cette [formation Social Ads](#) peut également être assurée en salle dans le cadre d'une formation présentielle.

## Modalités pédagogiques

- Formation Social Ads en ligne avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing
- Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.
- Formation en Live Visio avec un formateur qui répondra à vos questions en direct

## Moyens et supports pédagogiques

- 1789.fr communiquera les informations nécessaires aux participants afin qu'ils puissent se connecter à la classe virtuelle

**Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.**

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formations INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurrent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

## Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondu aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints

- Une questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.