

Formation FACEBOOK ADS & INSTAGRAM ADS Initiation : Piloter des campagnes publicitaires sur Facebook et Instagram

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

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

Plus généralement les professionnels souhaitant dynamiser leurs communauté, générer du trafic vers le site/blog, générer des leads et des conversions.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.

Être à l'aise avec l'environnement des réseaux sociaux est un plus.

Un questionnaire de positionnement sera proposé aux participants en amont de la formation afin de valider ces prérequis et de mesurer leur maîtrise actuelle de cette thématique de formation.

Objectifs pédagogiques

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

À l'issue de cette formation FACEBOOK ADS & INSTAGRAM ADS Initiation vous serez en mesure de définir votre stratégie Social Ads, de développer votre communauté sur Facebook et Instagram, générer des leads et des conversions, de publier des contenus engageants et mesurer les performances de vos annonces.

Description / Contenu

- Une action complémentaire au community management
- Découverte de Facebook Business Manager



- Définir les objectifs : recrutement de fans / interaction / vus de vidéo / génération de trafic / e-commerce / notoriété...
- Création des comptes publicitaires
- Les principales plateformes : Facebook Ads (Instagram / Messenger / Marketplace)
- Option possible sur LinkedIn Ads / Twitter Ads / Pinterest Ads...
- Audience et ciblage
- Placements et formats des visuels et vidéos
- Focus sur les posts sponsorisés
- Favoriser les interactions
- Gestion e-réputation et avis
- Social Analytics : Reporting statistique et optimisation des performances
- Plan d'investissement et gestion du budget
- TD : Créer une campagne Ads sur Facebook et Instagram

Découvrez nos thématiques sur la [Formation SMO : Social Media et Community Management](#)

- Notre [formation Réseaux Sociaux et Community Management](#)
- Notre [formation Social ADS](#)
- Notre [formation Social Selling](#)
- Notre [formation Social Média](#)

Compétences acquises à l'issue de la formation

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

Modalités pédagogiques

- Formation Marketing Digital avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

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 objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un 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.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.

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.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads...),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)