

## Objectifs de la formation :

- Créer de l'engagement sur Facebook
- Augmenter la notoriété de votre page Facebook
- Vendre sur votre page Facebook
- Fidéliser vos clients sur Facebook

## CONTENU :

### 1° Créer de l'engagement sur facebook :

- Appréhender l'algorithme Facebook
- Sonder votre audience
- Intéragir avec votre communauté
- Utiliser l'objectif publicitaire engagement

#### EXERCICES / ETUDES DE CAS

### 2° Augmenter la notoriété de votre page :

- Construire une communauté qualifiée
- Créer des partenariats
- Utiliser l'objectif publicitaire Mentions J'aime la Page
- Utiliser l'objectif publicitaire Couverture

#### EXERCICES / ETUDES DE CAS

### 3° Vendre sur votre page :

- Créer une offre
- Proposer des services
- Proposer des rendez-vous
- Utiliser les objectifs publicitaires de conversion

#### EXERCICES / ETUDES DE CAS

### 4° Fidéliser vos clients :

- Créer un service client efficace
- Proposer des opérations spécifiques
- Créer un groupe Facebook

#### EXERCICES / ETUDES DE CAS

## POUR QUI ? :

Pour les community managers, social média managers, chargés e-marketing, responsables de communication, chefs de projet, commerçants, gérants

## PRE-REQUIS ? :

Avoir un ordinateur portable, une tablette ou un téléphone portable

## DELAI D'ACCES :

8 à 15 jours

## LES POINTS FORTS DE CETTE FORMATION :

- 0,5 jour(s) de formation, de mises en pratique et d'échanges, entièrement dédiés au thème
- Un consultant expert
- De nombreux exercices, cas pratiques & quiz

## MODALITES PEDAGOGIQUES MISES EN ŒUVRE :

- Apports théoriques et pratiques adaptés au secteur d'activité de l'apprenant
- Cas pratiques, qcm et exercices
- Remise d'un support pédagogique
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

## MODALITES DE SUIVI DE L'ACTION :

- Feuilles de présences signées par le(s) participant(s) et par le formateur
- Attestation de fin de formation (avec les objectifs, la nature et la durée de l'action, les résultats de l'évaluation)

## MODALITES D'EVALUATION & DE SUIVI PEDAGOGIQUE :

- Test de positionnement en amont de la session
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Validations des acquis à chaque étape de la session, grâce à des test de connaissances
- Echange avec le formateur et retour d'expérience tout au long de la session
- Evaluation pour valider vos acquis en fin de formation

## EVALUATION DES RESULTATS ATTENDUS ET DE LA SATISFACTION :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis (début & fin de formation)
- Evaluation la progression pédagogique tout au long de l'action
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation et à 3 mois.

## MODALITES PRATIQUES :

- Dans la ville de votre choix ou dans vos locaux
- En distanciel (via Zoom, Skype, ...)
- Session accessible aux personnes en situation de handicap, locaux ERP
- Contenu sur mesure à la demande

**TARIF :** A partir de 115 €

Durée : 0,5 jour / 4H

**Session en Intra ou Inter-entreprises**

**Possibilité de session en Distanciel ou Présentiel à la demande**