

## **Ensemble on va, plus loin !**

### **Programme Formation Facebook**

V1\_16\_07\_2020

#### Titre de la formation :

**Actions de formation dispensées aux créateurs et repreneurs d'entreprise – Module : stratégie & marketing digital**

Publics visés : Dirigeant d'entreprise, responsables Marketing ou Commerciaux, Communication.

Durée : 28 heures.

Prérequis : Faire usage d'internet au quotidien.

#### Objectifs pédagogiques :

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Définir un plan d'action Marketing.
- Gérer les réseaux sociaux.
- Animer une communauté sur les réseaux sociaux.
- Générer des prospects grâce aux réseaux sociaux.
- Mesurer & optimiser votre présence marketing.

Compétences visées : Marketing digital, rédaction de contenu éditoriaux et web, animation des réseaux sociaux.

Modalités pédagogiques : Formation en présentiel et à distance.

Moyens pédagogiques : Paperboard, vidéoprojecteur, ordinateur, supports de Cours imprimés et/ou numérisés.

Modalités d'évaluation : Des exercices d'évaluation de compréhension, sous forme de QCM.

Méthodes et techniques pédagogiques : Travail en sous-groupe., Exposé théorique. Etude de cas, Exercices d'application.

#### Contenu de la formation

##### **Panorama des réseaux sociaux :**

- Avantages de Facebook.
- Facebook vs Google,

##### **Les publicités qui marchent :**

- Les 5 éléments de publication percutante : Etudes de cas.

##### **Les processus de publication :**

- La méthode itérative,
- Les groupes dans Facebook
- Les indicateurs clés d'une publication,
- Les 7 éléments clés d'une page.

##### **La Prospection Commerciale :**

- Les méthodes de prospection : réseaux réels, virtuels, listes de prospection.

##### **L'Effort commercial :**

- Le cycle de vente dans les réseaux sociaux,
- Calculer l'effort commercial,
- La gestion du temps du commercial,
- Classifier ses prospects et l'actions à mener.

##### **La prospection et les réseaux sociaux :**

- La suite d'une publication,
- Parcours d'achat : les likes, les partages, les commentaires,
- Parcours Traffic web & Les newsletters,
- Les offres d'appel & Le pitch commercial,

- Identification de sa valeur ajoutée et construction du pitch,
- Identification des forces et faiblesses de chaque offre.
- Travail autour des enjeux du client.

##### **Générer de l'audience avec Facebook Ads**

- Mettre en place des campagnes publicitaires,
- Définir ses indicateurs de performance et établir son budget,
- Les formats publicitaires disponibles,
- Contrôler ses campagnes : les KPI, Analyser les comportements des visiteurs et des fans,
- Mesure de la performance : ROI, ROE, ROA.

##### **Présentation et prise en main d'Instagram**

- Tour des interfaces mobile et web,
- Identification des principaux composants de l'application,
- Connaître les différents types de publication : photo, vidéo, story, live,
- Utiliser Instagram Direct,
- Accroître votre nombre d'abonnés,
- Organiser un concours Instagram,
- Faire de partenariats avec des influenceurs.

##### **Guides Facebook :**

- Rechercher des groupes cibles,
- Modifier une publication,
- Mentionner des personnes dans les commentaires,
- Créer une publication dans l'Ads Manager,
- Créer votre page,
- Créer votre page entreprise,
- Créer votre blog,
- 6 cas clients qui ont cartonné,
- Aperçu visiteur & Agencement d'une page.

##### **Autres Guides :**

- Mettre en place Zoom,
- Wix, créer votre page web,
- Calendly, planifier vos réunions,
- Bitly, raccourcir vos liens.
- Hootsuite : planifier vos publications.

**Coaching Individuel :** a la fin de la formation vous aurez 6 heures de coaching individuel avec l'un de nos formateurs. Inclus dans le prix.

PeerFusingTech SAS au capital de 15 000 euros.

Siège : 4 Rue Jean Jaurès, 78540 Vernouillet. Siret n° 81977973700017.

Numéro de déclaration d'activité auprès la préfecture d'IDF 11788381278,

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.