



INSTAGRAM I

Public concerné

- Chef d'entreprise (artisans, commerçants...), conjoint, salarié, ...

Prérequis

- Aucun prérequis

Nombre de participants

- 6 à 8 stagiaires
- À déterminer si formation intra-entreprise

Durée - Horaires

- 2 jours
- De 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
- Durée adaptée si formation intra-entreprise

Tarifs

- **Tarif (journalier) artisan / conjoint avec statut :**
273 euros avant prise en charge. Avec les prises en charge actuelles du Conseil de la formation, le reste à charge est de 14,00 euros par journée de formation.
- **Tarif (journalier) autres publics :**
273 euros, prise en charge possible de la formation selon statut. Contactez votre conseiller.

Ce tarif est applicable aux formations suivies en présentiel.

- **Tarif formations en distanciel :**
sur demande
- **Formation intra entreprise :**
Devis sur demande

Dates et lieu de formation

Pour 2022

- Les 28/03, 07/07, 20/09, 29/11
- Date à définir si formation réalisée en intra-entreprise
Formation proposée à **Chartres**

Objectif général

- Mettre en valeur ses créations/produits

Objectifs pédagogiques

- Définir les principes fondamentaux des outils Instagram
- Enrichir ses contenus et organiser ses publications
- Gagner en visibilité et créer de l'engagement

Programme

• Comprendre les enjeux d'Instagram pour la communication professionnelle

Découvrir le potentiel d'Instagram et les impacts pour sa communication
Connaître les principales fonctionnalités, les codes et les usages d'Instagram

Comprendre l'algorithme sur la visibilité des posts

• Définir une stratégie de communication sur Instagram

Définir ses objectifs et ses cibles : image de marque, prospection commerciale, marque employeur, ...

Définir une ligne éditoriale adaptée à sa cible

Déterminer des indicateurs de performance

Mettre en œuvre une stratégie de communication

• Développer une communauté et sa visibilité

Créer un compte professionnel et personnaliser sa présentation

Optimiser l'impact de ses publications

Utiliser efficacement Stories

Planifier et programmer des publications

Connaître les règles d'or et les bons usages d'Instagram

• Aller plus loin avec Instagram

Lancer un jeu ou un concours sur Instagram

Vendre ses produits sur Instagram

Faire de la publicité ciblée

Formateur

- Thomas ESPITALIER, titulaire d'un DUT « Service Réseaux sociaux » et communication, et formateur informatique et numérique depuis 7 ans il accompagne les chefs d'entreprises dans la stratégie digitale.



Renseignements et inscription

Votre contact formation :

Murielle BABOUIN
02 36 25 31 05

Formation-continue.28@cma-cvl.fr

HANDICAP

Référent handicap du centre de formation

Murielle BABOUIN
02 36 25 31 05

Formation-continue.28@cma-cvl.fr

L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

• **ORGANISME DE FORMATION**
Chambre de Métiers et de
l'Artisanat
Centre – Val de Loire

N° de SIRET
130 027 980 00015

N° de déclaration d'activité :
enregistré sous le numéro
24450381045

Cet enregistrement ne vaut pas
agrément de l'Etat.

• **SITE DE FORMATION DE L'EURE
ET LOIR :**

Rue Charles Isidore Douin
CS 30819
28008 CHARTRES CEDEX

N° de SIRET
130 027 980 00049

Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie active et ludique : formation pratique qui alterne des études de cas réels, des simulations et des entraînements aux méthodes de motivation - certains exercices peuvent être filmés - identification pour chaque participant des points forts et des axes de travail - un apport méthodologique est apporté afin que le participant dispose de référentiels directement applicables

Documents remis

- Un support de cours sur les outils et les méthodes est remis à chaque participant.

Indicateur de performance

- La satisfaction est recueillie via nos enquêtes sous notre outil HSW-Formaeva. Elles sont à remplir en ligne à la fin de chaque formation (à 10 jours puis à 2 mois).

Dispositif d'informations et de positionnement des stagiaires

- En amont de la formation, **entretien de positionnement** est réalisé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orientation vers l'action de formation adaptée à son besoin.
- A l'occasion des échanges, **un questionnaire** est complété et permet au conseiller d'identifier le parcours passé et les attentes du stagiaire afin de personnaliser et individualiser la formation. Une synthèse est ensuite remise au formateur, avant l'entrée en stage.
- A l'issue de l'entretien, le **programme détaillé** de la formation est remis au candidat.

Toute information demandée à un stagiaire a un lien direct avec la formation et reste confidentielle.

Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

- Lors de la dernière séance de la formation il sera demandé à chaque stagiaire de compléter une **enquête de satisfaction** sur le déroulement de la formation. Avec l'appui externe de la société **Horizontal Software un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours **puis un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation.

Évaluation des acquis de la formation

- A la fin de la formation il est remis **une attestation** pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en termes de « être capable de ». Elle **mesure les capacités développées en formation**, qui pourront être mises en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

Suivi Post Formation

- **Un suivi individuel peut être proposé.** Le formateur intervient pour vous aider à mettre en place les outils et les méthodes étudiés (devis sur demande).

Bilan pédagogique du stage

- Le formateur établit un bilan pédagogique synthétique qui est transmis pour validation au responsable du service ou au coordinateur pédagogique.