



AMELIORER SES RESULTATS SUR FACEBOOK

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 19/05, 20/05, 05-06/12

Date à définir si formation réalisée en intra-entreprise

Formation proposée à **Orléans**

Objectif général

- Savoir faire vivre sa page Facebook pour promouvoir son entreprise

Objectifs pédagogiques

- Promouvoir ses activités en planifiant ses publications
- Réaliser sa publicité avec des montages photos ou vidéos
- Contrôler ses objectifs

Programme

• Facebook pour les professionnels

Analyser des études de cas de pages Facebook (bonnes et mauvaises pratiques)

Relier sa page Facebook avec les autres plateformes sociales tels que Twitter, You Tube, Instagram

Interpréter et analyser les statistiques d'engagement

• Utiliser et comprendre les leviers d'acquisitions de Facebook

Créer/ Gérer des annonces publicitaires sur Facebook (Ads, Posts sponsorisés)

Optimiser sa présence sur Facebook grâce à une stratégie de contenus

Créer une ligne éditoriale personnalisée et évolutive

Répondre aux commentaires et contrôler le buzz.

• Créer des publicités sur Facebook

Mettre en place des campagnes publicitaires

Connaitre les différents formats publicitaires disponibles

Utiliser les outils de ciblage d'audience natifs Facebook

• Mesurer la performance de ses actions Facebook

Définir ses indicateurs de performances

Analyser ses actions

Mesurer ses résultats avec Facebook insights

Produire ses reportings

Cas pratique : démonstration de l'interface de statistiques

Formateur

- Mélanie Béchu est titulaire d'un master Digital Marketing & E-Business et d'un bachelor Marketing direct & Digital. Elle a enseigné à l'université d'Orléans.



Renseignement et inscription

Votre contact formation :

Delphine BOURDON
02 38 42 12 78

Formation-continue.45@cma-cvl.fr

HANDICAP

Référent handicap du centre de
formation

Elodie GUIET
02 38 62 99 92

Formationc-continue.45@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 DU
LOIRET :

44 Rue du Faubourg de Bourgogne

45000 ORLEANS CEDEX

N° de SIRET
130 027 980 00023

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.