

Communiquer et vendre avec Facebook

1 jour (7h)

Ajouté le 15/06/2022 - Modifié le 21/05/2024

À partir de 420€ NET

Comprendre les usages possibles professionnels de Facebook en BtoC et BtoB

Objectifs

- Comprendre les usages possibles professionnels de facebook en BtoC et BtoB
- Optimiser la création de votre page (photos, description...)
- Acquérir une méthodologie, les outils et bonnes pratiques pour animer sa page

Compétences visées

- Etre autonome et efficace dans l'animation de sa page facebook
- S'organiser et mettre en place des actions de communication via sa page facebook
- Doper ses publications avec la publicité
- Mesurer et piloter ses actions

Public

- Chefs d'entreprise TPE - PME en BtoC et BtoB
- Responsables et chargés de communication - marketing - commercial

Prérequis : Avoir un profil Facebook créé. Disposer d'une adresse email consultable le jour J. Bonne pratique de l'environnement informatique. Pour les classes virtuelles : Disposer d'un ordinateur avec micro et caméra et d'une bonne connexion internet

Accessibilité : Formation ouverte aux personnes en situation de handicap : un référent handicap étudiera les adaptations pouvant être mises en place pour vous permettre de suivre la formation. Pour plus d'informations : rendez-vous sur notre page centre de formation.

Délais d'accès : L'accès à la formation est soumis au délai d'acceptation des financeurs et du temps de traitement de la demande : de 7 jours à 2 mois selon le mode financement.

Programme

Optimiser la création de votre page

- Présentation profil / page


Communiquer et vendre avec Facebook

- Formalisation de stratégie
- Compléter efficacement son profil
- Définir sa ligne éditoriale
- S'approprier les fonctionnalités professionnelles de la page


Animer sa page Facebook

- Définir sa ligne éditoriale
- Les différents types de publication
- Les contenus écrits et visuels
- Produire des contenus impactants
- S'organiser pour être efficace
- Introduction à la publicité sur Facebook
- Analyser les statistiques
- Promouvoir sa page / des publications
- Développer ses abonnés
- 6 fiches thématiques « action »

Dates & lieux

 25 juin 2024

 Le Mans

 420.00

Les points forts

Une offre riche et diversifiée de plus de 400 formations sur des thématiques très ciblées. Une équipe à votre écoute pour vous accompagner dans la réalisation de vos projets formation !

Retrouvez tous nos indicateurs de satisfaction et de performance sur nos pages centres de formation.

Modalités pédagogiques

Contenu et modalités pédagogiques permettant une découverte de concepts clés et d'outils simples à utiliser

Le formateur apporte non seulement des notions théoriques mais également un accompagnement des stagiaires vers l'acquisition des compétences et leur validation par la pratique.

De ce fait, le déroulement des formations inclut des travaux : en sous-groupes, de préparation d'exposés, de mises en situation,

Communiquer et vendre avec Facebook

exercices d'application, d'ateliers de travail.

Équipe pédagogique : Les formateurs CCI FORMATION sont sélectionnés en cohérence avec les méthodes pédagogiques que nous encourageons. Ils sont référencés sur la base de leur expertise dans leur domaine d'intervention et leur capacité à partager leur expérience au travers de solutions concrètes et opérationnelles.

Méthodes : Les CCI des Pays de la Loire vous accueillent en proximité dans leurs établissements de formation. Nos équipements, conçus pour répondre à l'ensemble des thématiques de formation proposées, offrent un cadre d'apprentissage agréable, performant et stimulant. Découvrez sur nos pages centres de formation, la présentation détaillée de nos infrastructures.

Validation/Certification

Un positionnement est réalisé en début de formation. A l'issue de la formation, les acquis de connaissances du participant seront évalués au regard des objectifs de la formation (QCM – quizz – mise en situation ...).

Une attestation de fin de formation pourra être remise au stagiaire à l'issue de la formation.