



R.2B – Facebook 2 : Déployer ses ventes et la publicité

Depuis quelques années, Facebook déploie une série de fonctionnalités de « social selling ». Comment vendre sur Facebook et faire la promotion de ses produits avec la publicité ? Une formation pour exploiter toute la puissance commerciale de Facebook.

Objectifs

- Comprendre comment utiliser Facebook dans son activité professionnelle.
- Connaître les fonctionnalités avancées : publicité, boutique en ligne.
- Analyser quand la publicité est opportune et savoir en tirer des résultats
- Savoir mesurer la performance de ses ventes sur Facebook

Contenu pédagogique : méthode interactive –théorie et cas pratiques

- **Comment augmenter ma communauté** : Recruter mes Fans / Comprendre le profil de mes Fans / Rendre visible ma Fanpage / Construire ma stratégie de visibilité / La capital sympathie.
- **Vendre sur Facebook ?** : L'algorithme de Facebook et les limites de l'effet d'écho.
- **Faire de la publicité sur Facebook** : Pourquoi et quand faire de la publicité ? Quels objectifs et quel retour ? Créer mon post sponsorisé. Créer ma campagne..
- **Les différents types de post publicitaire** : Typologie – Exemples de publicité efficaces. Les jeux concours
- **Mesurer les résultats de ma publicité Facebook** : Statistiques – Interpréter ses chiffres
- **La e-boutique Facebook** : Obligatoirement en lien avec un site de e-commerce. Exemples et aperçu de boutiques sur Facebook.
- **Mesurer la performance de sa stratégie sur Facebook** : Suivre et analyser les statistiques de sa page professionnelle.



2 formules



14h

- **#atelierpartagé** > 14h (4 x 3,5h) plusieurs entreprises
780 € par pers. groupe 3 pers. minimum
- **#you&me** > 14h – centré sur vous
1380 € HT pour 1 à 4 pers
Montage du dossier prise en charge OPCO : 60 € HT/dossier.



Public

Dirigeant, commercial, communication et ou marketing, demandeur d'emploi. Toute personne animant un site internet.



Organisation pédagogique

- **Prérequis** : Etre à l'aise avec internet. Posséder un compte Facebook pro et avoir suivi le Niveau 1.
- **Lieu & horaires** : Sur site client ou en salle extérieure.
9h-12h30 et 13h30-17h
- **Organisation pédagogique** : Présentiel intra-entreprise ou inter-entreprises, en continu ou discontinu
- **Moyens Pédagogiques** : Tutoriel remis en fin de formation
- **Moyens Techniques** : wi-fi et video-projecteur.
Apporter son PC portable ou sa tablette.
- **Encadrement** : formateur professionnel diplômé Bac +5
- **Suivi d'exécution** : Feuille de présence par demi-journée
- **Résultats** : En fin de module, évaluation orale + enquête satisfaction.