



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

100% clients  
2019 satisfaits

Depuis plusieurs 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.
- **Organiser un jeu concours** : législation, 15 mécaniques de jeux performantes, les plateformes spécialisées.
- **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
- **Le market place Facebook** : Quel type d'utilisation ? Quels résultats espérer ? Comment construire une annonce
- **Mesurer sa performance** : Suivre et analyser les statistiques de sa page professionnelle.

 2 formules  7h

- **#atelierpartagé** > 7h (2 x 3,5h) plusieurs entreprises  
390 € par pers. groupe 3 à 8 pers.
- **#you&me** > 7h – centré sur vous  
790 € HT pour 1 à 4 pers

 Public

Dirigeant, commercial, manager ou assistant communication et marketing, demandeur d'emploi. Toute personne animant des réseaux sociaux.

 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.