

Formation Facebook

APPRENEZ À UTILISER FACEBOOK DE MANIÈRE PROFESSIONNELLE

Facebook est à la fois un réseau social qui permet à ses utilisateurs de publier des images, des photos, des vidéos et autres contenus. Il fait partie des 3 réseaux sociaux les plus utilisés avec Instagram et Twitter. Bien que destiné à un autre objectif initialement, les entreprises ont pris d'assaut ce réseau qui permet aujourd'hui de développer son activité et de se faire connaître. Dans cette formation, vous apprendrez à maîtriser les clés du réseau social Facebook en découvrant les spécificités de ce réseau et vous en approfondirez les usages et les fonctionnalités pour atteindre vos objectifs de communication.

OBJECTIF

A l'issue de la formation Formation Facebook, diverses compétences vous seront transmises, notamment :

- Comprendre les enjeux de Facebook quelle que soit son activité
- Définir sa stratégie de communication
- Mettre en place une communication efficace et développer sa visibilité
- Enrichir sa page Facebook et savoir gérer sa communauté

LES PRÉREQUIS

Aucun pré-requis n'est nécessaire pour suivre cette formation : un bilan préformation sera établi.

PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne souhaitant développer ses compétences.

OUTILS ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

Matériel requis : Ordinateur, connexion Internet, navigateur web à jour, si la formation porte sur un logiciel spécifique, vous devez avoir une version de celui-ci. En cas de formation en présentiel, un PC avec les logiciels nécessaires pourra vous être prêté le temps de la

formation.

Plateformes utilisées : outils collaboratifs (Google Docs, Drive pour échanges de fichiers), échange de mail, site web spécifique pour envoi de gros fichiers

Supports fournis : supports PDF, modèles de sites, bibliothèques d'exemples

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement signée. Une attestation de fin de stage est délivrée. Exercices pratiques tout au long de la formation. Une évaluation pratique & théorique sera réalisée en fin de parcours.

LES POINTS FORTS

Formation réalisable à distance,
en présentiel ou un mix des deux.

Formation sur mesure et adaptée.

Avancement à votre rythme
Devenez autonomes !

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap,
Vous pouvez consulter cette page pour vous orienter au mieux.

DÉLAI D'ACCÈS

Variable en fonction de votre statut et du financement de la formation. Pour en savoir plus, contactez-nous

SI FORMATION À DISTANCE

Dispositif d'exécution utilisé pour la visio : Nous utiliserons de préférence Google Meet, en

cas de problème ou changement nous pouvons passer par Microsoft Teams, Zoom, Skype.
Dispositif mis en place pour échanger : Le formateur reste disponible par mail entre les séances pour toutes éventuelles question

DURÉE DE LA FORMATION

Se référer au devis

MODALITÉ D'EXECUTION

Se référer au devis

MODALITÉS D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUE

L'accompagnement comprend

- Un test de positionnement initial permettant d'adapter le parcours
- Un entretien de cadrage pédagogique en début de formation
- Un suivi continu durant les séances (feedback immédiat, corrections guidées)
- Un temps de questions/réponses en début de chaque session (10 à 15 minutes). Votre formateur vous pose quelques questions pour repérer ce qui a été retenu du cours précédent et fait une piqûre de rappel en cas de besoin
- Une disponibilité du formateur par email entre les séances (sous 48h ouvrées)
- Un point intermédiaire à mi-parcours
- Un bilan final de préparation à la certification

Encadrement

- Le formateur est là pour vous, il vous accompagne tout au long du processus
- Accompagnement individualisé en cas de difficulté
- Adaptation des exercices au niveau du candidat
- Tout en dirigeant cette formation, il s'adapte à votre rythme, à votre besoin

Modes d'évaluation de la progression

L'évaluation se fait tout au cours de la formation. Une fois un point du programme vu, un retour d'information oral peut s'effectuer ou plus fréquemment une manipulation par le

stagiaire pour voir si le point est compris et acquis.

La théorie, mais surtout la pratique est de mise pour atteindre l'objectif fixé

La durée annoncée de chaque module est la durée minimum, elle peut être allongée si nécessaire au bon déroulement de la formation.

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 – Comprendre les enjeux de Facebook pour la communication professionnelle

- Présentation de Facebook
- Identifier les utilisateurs de Facebook et leurs motivations
- Savoir faire la distinction entre les réseaux professionnels et les autres types de réseaux sociaux
- Les questions à se poser avant de se lancer sur Facebook
- Découvrir le potentiel de Facebook et les impacts pour sa communication
- Connaître les principales fonctionnalités, les codes et les usages de Facebook
- Comprendre l'impact du « Reach » sur la visibilité de ses publications
- Le choix du modèle : profil, groupe ou page

Module 2 – Définir sa stratégie de communication sur Facebook

- Préciser ses objectifs et ses cibles : branding, prospection, Marque Employeur...
- Définir une ligne éditoriale adaptée à sa cible
- Déterminer ses Key Performance Indicators (KPI)
- Mettre en œuvre sa stratégie de communication

Module 3 – Créer et enrichir sa page Facebook

- Choisir le type de page souhaitée
- Créer et personnaliser sa page
- Optimiser sa page
- Gérer la diffusion de ses publications
- Utiliser les fonctionnalités avancées : filtres de modération...

Module 4 – Gérer sa communauté Facebook

- Connaître les bons usages sur Facebook
- Savoir modérer et engager la conversation
- Optimiser la visibilité de ses publications
- Contourner la baisse du Reach avec les campagnes payantes

Module 5 – Réaliser une campagne publicitaire

- Définir ses objectifs de campagne
- Définir ses critères de ciblage
- Déterminer son budget
- Produire des visuels en respectant les contraintes de Facebook

Module 6 – La publicité sur Facebook

- Création et optimisation de votre compte publicitaire
- Présentation des différents types de campagnes disponibles
- Explication et mise en place du pixel Facebook
- Présentation du ciblage
- Les 3 types de ciblage : simple, avancé, crois
- La campagne : engagement, trafic, vue de vidéos, conversions, génération de lead
- Critères de création d'une bonne publicité
- Les différents types de publicité : à partir d'un post, d'une photo, d'une vidéo...
- Optimiser ses publicités
- La notion de retargeting
- Utilisation des audiences du « look a like »
- Utilisation du listing client (optionnel)

Module 7 – Une nouvelle technologie bien pratique : les bots Messenger

- Présentation des bots Messenger : introduction, avantages, limites
- Plugger son bot Messenger à sa page Facebook
- Rédaction des séquences de messages intelligents
- Transformation de son bot en auto-répondeur
- Envoyer des broadcasts en respectant les règles Facebook
- Tagguer ses prospects pour créer des audiences ultra-ciblées
- Création et gestion des flows
- Acquérir des leads grâce aux bots Messenger

Module 8 – Mesurer les performances de ses actions

- Savoir utiliser Facebook Insights
- Les indicateurs de performance
- Bilan des données