

Vendre avec FACEBOOK

DURÉE : 1 jour

OBJECTIFS :

Utiliser sa page Facebook comme vecteur de communication vers ses prospects, ses clients et ses partenaires pour augmenter ses ventes.

PUBLIC :

Toute personne souhaitant communiquer par le biais des réseaux sociaux.

PRÉ-REQUIS :

Avoir une page entreprise Facebook.

V23.1



Lieu : Espace Emeraude
33150 CENON

Analyser sa page Facebook : forces et faiblesses

- Définir des indicateurs clés de mesure des performances
- Réaliser un audit de sa page Facebook
- Evaluer l'efficacité des activités organiques
- Evaluer l'efficacité des activités publicitaires
- Analyser les KPI avec Facebook analytics

Recruter de nouveaux clients

- Mettre en place des jeux concours
- Mettre en œuvre une stratégie pour acquérir de nouveaux clients
- Etoffer, exploiter ses réseaux
- Obtenir le témoignage des clients satisfaits
- Proposer de nouveaux concepts intéressants de publications
- Faire participer vos fans
- Choisir les moments d'affluence pour publier

Meta business suite

- Utiliser Meta Business suite
- Qu'est-ce que Meta business suite
- Créer une boutique Facebook
- Mettre en avant son magasin et ses produits
- Prendre en compte les conditions et les politiques des marchands*
- ROI : vente sur Facebook



Encadrement

Cette formation est animée par un formateur expert dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées selon les critères qualité d'Aptitudes 21.

Moyens pédagogiques

En présentiel, la formation se déroulera dans une salle équipée d'ordinateurs avec les logiciels nécessaires installés sur les postes, de tableau blanc, de matériel de vidéoprojection.

En classe virtuelle, il suffit de disposer d'une connexion Internet et d'un ordinateur avec webcam et hautparleur ou d'une tablette pour se connecter à nos classes à partir d'un lien de connexion que nous adressons au préalable.

Nous conservons une animation interactive et participative à travers l'écran :

- Le formateur peut partager un tableau blanc, son poste de travail pour réaliser des démonstrations
- Les documents utiles (supports, exercices...) sont téléchargeables depuis la classe
- Outil de prise en main à distance
- Messagerie instantannée pour les échanges par écrit
- Pour protéger l'environnement personnel, des fonds d'écran sont téléchargeables

Modalités de suivi de la formation

- Feuille de présence, émarginée par demi-journée par chaque participant et le formateur.
- Attestation de fin de formation, remise au participant en main propre ou par courrier électronique (si classe virtuelle)

Modalités d'évaluation des résultats

- Exercices pratiques progressifs
- Echanges / questionnements
- QCM
- Mise en situation
- Questionnaire de satisfaction
- Audit fin de formation

