



E-COMMERCE S'INITIER AUX RÉSEAUX SOCIAUX ET À LA MARKETPLACE

A partir de 390€ nets de taxes.

100% présentiel

Public visé : Toute personne souhaitant devenir un e-commerçant en optimisant l'exploitation de Facebook et/ou Instagram de manière professionnelle au service de son business

Prérequis : Sans niveau spécifique

Accessibilité aux personnes handicapées
Contactez-nous pour une étude de vos besoins.

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 8 octobre

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Créer ou améliorer sa boutique Facebook et/ou Instagram
- Comment bien communiquer sur les réseaux, quoi publier, à quel moment, pour qui ?
- Mettre en place un calendrier de publication et analyser les statistiques
- Gagner en compétences et productivité sur la Marketplace et les réseaux sociaux

Les + de la formation

La formation est très pragmatique : elle est organisée sous le format « atelier pratique ». Chaque participant travaillera sur son propre ordinateur afin de mettre en pratique les bons usages en lien avec son activité.





E-COMMERCE S'INITIER AUX RÉSEAUX SOCIAUX ET À LA MARKETPLACE

Contenu de la formation

Découpage par demi-journée :

Durant la formation, vous allez pratiquer et publier sur les réseaux sociaux, l'objectif étant d'avoir les bonnes pratiques, les méthodes et outils pour travailler efficacement sur les réseaux sociaux. Les réseaux sociaux, un levier pour booster son business, La pédagogie de cette formation est basée sur la pratique. La formation doit être réalisée dans le cadre de mini-groupe ou en cours particulier.

1. Les incontournables Facebook et Instagram

- Découvrir et approfondir l'utilisation de ces deux réseaux, les spécificités et leurs objectifs
- Paramétrer ou créer sa page Facebook pr (professionnelle) et/ou sa page Instagram pour ceux qui n'en ont pas
- Optimiser et professionnaliser vos pages pour faire de vos réseaux un véritable outil de vente

Les publications

- Gérer et faire vivre vos publications
- Le principe, quels contenus pour quels résultats ? Pourquoi poster ? Quoi publier sur sa page ? Comment ? Quelle cible (atelier personae) ?
- Bien exploiter les différentes fonctionnalités, gérer les vidéos, les commentaires
- Sélectionner des photos : quels sont les principes généraux sur les photos à utiliser et ne pas utiliser ? Intégrer des photos ou vidéos attractives
- Comment attirer les followers / fans
- Miser sur l'influence : transformer ses clients en ambassadeurs





E-COMMERCE S'INITIER AUX RÉSEAUX SOCIAUX ET À LA MARKETPLACE

Contenu de la formation

2. Booster ses ventes grâce à la visibilité, à la publicité en ligne

- Produire un carrousel de produits
- Intégrer des URL dans les posts
- Mettre en valeur les + des produits - exemple : livraison gratuite
- Comment réaliser un concours ?
- Comment intégrer des chèques cadeaux ?
- Découvrir la campagne publicitaire sur Facebook ou Instagram

Créer ou optimiser sa page Google My Business

Créer un calendrier marketing : quoi, quand, sur quels réseaux ?

Mettre en place et suivre des indicateurs de performance





E-COMMERCE S'INITIER AUX RÉSEAUX SOCIAUX ET À LA MARKETPLACE

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

Mise en situation Alternance d'apports théoriques et d'exercices pratiques

Résultats attendus

- Créer ou améliorer sa boutique Facebook et/ou Instagram
- Communiquer sur les réseaux, publier des posts
- Mettre en place un calendrier de publication et analyser les statistiques

Modalités d'évaluation

Remise d'une grille d'auto-évaluation des acquis, sur les compétences travaillées lors de la formation
Processus d'évaluation des acquis tout au long de la formation
Evaluation de fin de formation individuelle par le formateur

Modalités de financements

Cap Emploi, Entreprise, Opérateurs de Compétences (OPCO), Particulier, Pôle Emploi

Intervenants

- Une équipe de consultants formateurs experts dans le domaine

