



DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS SUR FACEBOOK – LINKEDIN INSTAGRAM

A partir de 900€ nets de taxes.

100% présentiel

Public visé : Tout public

Prérequis : Sans niveau spécifique

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

Prochaines sessions

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

SESSION 1 : 15 et 22 novembre 2024

BEAUVAIS

SESSION 1 : 07, 14 octobre

98%

DE TAUX DE
SATISFACTION

60

ANNÉES D'EXISTENCE
ET D'EXPÉRIENCE

450

FORMATIONS
DISPONIBLES

Objectifs

- Maîtriser les bonnes pratiques pour faire de vos réseaux un véritable outil de communication et/ou de vente
- Valoriser sa marque, développer du business, fidéliser et trouver de nouveaux clients
- Réaliser de la publicité (Ads)
- Mesurer son impact et analyser ses statistiques afin d'améliorer sa présence

Les + de la formation

Retrouvez toutes nos formations sur :
laho-formation.fr

Document généré le 07/2024

BESOIN D'ÊTRE CONTACTÉ(E) POUR PLUS D'INFORMATIONS OU POUR UN DEVIS ?
APPELEZ NOTRE CONSEILLER pour un premier entretien GRATUIT et SANS ENGAGEMENT.

 N° Vert **0 805 384 384** formationcontinue@laho-formation.fr





DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS SUR FACEBOOK – LINKEDIN INSTAGRAM

Contenu de la formation

Découpage par demi-journée :

1. Développer sa visibilité et miser sur l'influence

Rappels sur les fondamentaux et la publication sur Facebook, Instagram et LinkedIn

Bien connaître l'algorithme pour agrandir sa communauté et gagner en visibilité

Miser sur l'influence : transformer ses clients en ambassadeurs

- Fluidifier sa publication et le partage de contenus sur Facebook et Instagram
- Optimiser vos stories
- Comprendre les enjeux de la e-reputation / de l'influence / des ambassadeurs
- Valoriser votre image, votre marque, développer votre business, fidéliser et trouver de nouveaux clients

2. Facebook et Instagram : Mettre en place une campagne publicitaire et mesurer sa performance

Exploiter les Ads sur Facebook et Instagram

- Créer une campagne de publicité efficace
- Optimiser son budget, définir son audience

Mesurer la performance et les KPIs

- Analyser la portée et l'engagement de ses contenus : les « analytics » sur Facebook et Instagram
- Apprendre à connaître sa communauté : croissance de la communauté et profil démographique des fans (clients)
- Créer un tableau de bord pour analyser les parcours clients et les comportements des utilisateurs
- Définir avec méthodologie les bons indicateurs de performance (KPI)





DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS SUR FACEBOOK – LINKEDIN INSTAGRAM

Contenu de la formation

3. Préparer votre prospection et identifier vos leads

- Mettre en place une stratégie de contenu pour rendre virales vos publications
- Identifier, rejoindre et créer des groupes pour pousser sa visibilité
- Développer une audience
- Optimiser la production de contenus efficaces

Créer un lien entre la page entreprise (corporate) et son profil

Identifier le client idéal et cibler vos leads sur LinkedIn

- Découvrir les outils : moteurs de recherche, les recommandations, Sales Navigator...

Mettre en place un plan de prospection

- Utiliser la messagerie et les « Inmail », les tags, les groupes, suivi de la prospection...

4. Exploiter l'IA pour optimiser et automatiser ses contenus, mettre en place une campagne de publicité pour générer des leads de qualité et mesurer la performance

L'intelligence artificielle et LinkedIn

- L'Intelligence Artificielle au service de ses contenus
- Automatiser sa production grâce à l'IA

Elaborer une campagne publicitaire

- Créer une campagne publicitaire (l'interface Campaign Manager, LinkedIn Ads...)
- Concevoir et optimiser une annonce
- Mettre en place un ciblage adapté
- Mesurer les résultats de vos publicités et exploiter les données

Suivre les performances de vos différentes stratégies déployées sur les réseaux

On améliore ce que l'on mesure !

- Suivre l'engagement et la portée des publications
- Interpréter les données pour affiner sa stratégie





DÉVELOPPER VOTRE BUSINESS SUR FACEBOOK – LINKEDIN INSTAGRAM

Modalités, méthodes et outils pédagogiques

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

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

Modalités et délai d'accès

- Maîtriser les bases des fonctionnalités de Facebook et LinkedIn ou avoir suivi les formations "Facebook Entreprise et Linked'In : Reprendre son profil en mains"

