



FORMATION INTER-ENTREPRISES *

2 jours

Développer votre business sur Facebook, Instagram et LinkedIn

à partir de 900 € net de taxe par participant

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- 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

PUBLIC VISÉ

Tout public

PRÉ-REQUIS

Sans niveau spécifique

AIDES AU FINANCEMENT **

Cap Emploi
Opérateurs de Compétences (OPCO)
France Travail
Entreprise

** *sous conditions*

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

100% Présentiel

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 D'ACCÈS

Bulletin d'inscription
Demande de devis

ACCESSIBILITÉ ET HANDICAP

Contactez-nous

* Toutes nos formations sont possibles en INTRA-ENTREPRISE (devis sur demande).

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr

N° Vert 0 805 384 384



PROGRAMME 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)

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
- Int

CETTE FORMATION EST PROPOSÉE DANS NOS CENTRES DE :

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES
BEAUVAIS
LAON

LENS
ROUBAIX



PROCHAINES SESSIONS

AULNOY-LEZ-VALENCIENNES

Session 1 : 13 mai et 4 juin 2025

Session 2 : 18 novembre et 3 décembre 2025

BEAUVAIS

Session 1 : 22 mai et 6 juin 2025

Session 2 : 17 et 24 octobre 2025

LAON

Session 1 : 22 mai et 6 juin 2025

Session 2 : 16 et 24 octobre 2025

LENS

Session 1 : 12 et 26 juin 2025

Session 2 : 4 et 14 novembre 2025

ROUBAIX

Session 1 : 25 mars et 23 avril 2025

Session 2 : 23 septembre et 7 novembre 2025

