Laho
TERRE DE FORMATIONS
CCI HAUTS-DE-FRANCE

WEB, DIGITAL ET IA

FORMATION INTRA

2 jours

Développer votre business sur Facebook, Instagram et LinkedIn

1500 € net de taxe par jour

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

98%
Taux de satisfaction en 2025

Document généré le 31/10/2026

Retrouvez toutes les informations sur
laho-formation.fr
N° Vert 0 805 384 384

FORMATION INTRA

Développer votre business sur Facebook, Instagram et LinkedIn

2 jours

PROGRAMME DE LA FORMATION

Découpage par demi-journée :

1. Développer votre visibilité et miser sur l'influence

- Rappels sur les fondamentaux et la publication sur Facebook, Instagram et LinkedIn
- Bien connaître l'algorithme pour agrandir votre communauté et gagner en visibilité
- Transformer vos clients en ambassadeurs
- Fluidifier votre publication et le partage de contenus sur Facebook et Instagram
- Optimiser vos stories
- Comprendre les enjeux de la e-reputation, de l'influence et des ambassadeurs
- Valoriser votre image et votre marque
- Développer votre business
- Fidéliser et trouver de nouveaux clients

2. Facebook et Instagram

Exploiter les ads

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

Mesurer la performance et les KPI

- Analyser la portée et l'engagement de vos contenus (analytics)
- Apprendre à connaître votre 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 votre visibilité
- Développer une audience
- Optimiser la production de contenus efficaces
- Créer un lien entre la page entreprise (corporate) et votre profil
- Identifier le client idéal et cibler vos leads sur Linkedin
- Découvrir les outils : moteurs de recherche, recommandations, sales navigator...
- Mettre en place un plan de prospection
- Utiliser la messagerie et les inmails, les tags, les groupes, le suivi de la prospection...

4. Exploiter l'IA et mettre en place une campagne de publicité

- L'IA au service de vos contenus
- Automatiser sa production grâce à l'IA
- Créer une campagne publicitaire
- 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
- Suivre l'engagement et la portée des publications
- Interpréter les données pour affiner votre stratégie