

Créer des publicités Facebook efficaces et rentables !  
 Une méthodologie complète pour lancer vos campagnes Facebook en toute autonomie et obtenir une bonne rentabilité



## Compétence(s) visée(s)

Créer des publicités sur Facebook

## Objectifs de la formation

Ce que vous apprendrez  
 Bâtir une bonne stratégie publicitaire  
 Bien cibler mes prospects Réussir à bien présenter mon offre  
 Analyser précisément les retombées des publicités.  
 Optimiser mes publicités pour atteindre une rentabilité maximale

## Contenu

- INTRODUCTION
- Les premiers pas vers la publicité Facebook
- Les points importants avant de lancer sa première publicité Facebook
- L'importance du positionnement et de l'avatar client Les outils disponibles pour faire de la publicité Facebook La bonne façon de faire de la publicité Facebook Présentation du gestionnaire de publicité
- Création d'une publicité Facebook, la méthode Bien rédiger et structurer les publicités Facebook La technique du "je ne sais rien" sur Facebook Configurer le filtre anti-injures
- Comment espionner la concurrence et voir ce qui marche pour eux
- Travailler sur Facebook comme un "sniper" Comment trouver les bons intérêts de ciblage avec audience insight
- Comment cibler VRAIMENT efficacement son audience avec google
- Comment faire travailler l'algorithme Facebook pour soi Analyse des résultats publicitaire
- Comment analyser une publicité dans le gestionnaire de pub
- La procédure de lancement d'une pub complète
- Le retargeting avec la publicité Facebook Introduction au retargeting
- Tous les secrets du pixel Facebook
- Créer des audiences efficaces sur Facebook
- 7 stratégies de re-marketing avec la publicité Facebook



**PUBLIC** ENTREPRENEURS, E-COMMERÇANTS



**PRÉREQUIS** AVOIR UNE PAGE FACEBOOK



**PÉDAGOGIE** APPORTS THÉORIQUES EN PÉDAGOGIE ACTIVE EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE DIAPORAMA (TRANSMIS AUX PARTICIPANTS), VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR QCM



**SANCTIONS** ATTESTATION DE STAGE



**PRIX** 1400 € H.T



**DUREE** 28H

## Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

### AVANT

Questionnaire de positionnement

Tour de table de recueil des attentes



### PENDANT

Evaluations formatives régulières par le formateur  
 Evaluation sommative des connaissances à chaud  
 Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud  
 Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation



### APRES

Bilan téléphonique avec le client  
 Bilan téléphonique avec le formateur  
 Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)

