Formation réseaux sociaux

Vendre sur les réseaux sociaux

Accessible aux personnes en situation de handicap

4 à 10 personnes

870€

3 jours

Formation collective en présentiel

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Les réseaux sociaux prennent une place importante sur la toile et constituent un espace de communication majeur, qui peut vite se transformer en espace de négociation. Intégrer les réseaux sociaux dans la formation commerciale devient indispensable : comment l'entreprise peut-elle vendre sur les réseaux sociaux ?

Cette formation vous propose de :

- Ouvrir une boutique sur Facebook/Instagram/Pinterest
- Créer et ajouter un catalogue, une collection
- Utiliser les campagnes publicitaires pour vendre en ligne

PROGRAMME DE LA FORMATION

►Les boutiques sur Facebook shop : Catalogue, collection, personnalisation de sa boutique.
►Vendre sur Instagram : Lien entre le compte instagram pro au site web et/ou au catalogue Facebook, les étiquettes produits, utilisation des tags sur des articles à vendre dans ses publications et stories.
►Vendre sur Pinterest : compte professionnel, les tableaux et les épingles, rich pins : enrichir ses épingles avec des liens vers le site web, réseaux sociaux, etc.

►Campagnes publicitaires sur Facebook / Instagram : objectifs, audience, budget journalier, zone de chalandise, format des annonces.
►Campagnes publicitaires sur Pinterest Pinterest Ads : formats publicitaires (standard, vidéo, carrousel, shopping, collection).
►Images au format vertical ou carré. 6 options de ciblage. Durée des vidéos. Indicateurs.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Date : A venir - 2nd semestre 2023

Financement :
Plan de développement des compétences de l'entreprise
Fonds d'assurance formation des travailleurs indépendants
OPCO

Date limite de dépôt des dossiers :
de 1 jour à 14 jours avant le démarrage de la formation (nous consulter)

Prérequis :
aucun

MODALITÉS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Ressources documentaires :
Documents pédagogiques
Matériel : Vidéoprojecteur, paperboard, tableau numérique, 1 ordinateur portable par apprenant

Outils pédagogiques :
► Vidéos
► Quizz
► Exercices pratiques
► Supports de cours fourni à chaque apprenant

Méthodes pédagogiques :
►Apports théoriques et pratiques sur les réseaux sociaux
►Démonstration /tutoriels
►Analyse de pratiques

QUALITÉ DU FORMATEUR

Fondatrice de l'agence Grain's Lobbying
& Consultante usages et communication numérique

INDICATEURS DE PERFORMANCE

Niveau de satisfaction : 90%
Score à l'évaluation : NC

ÉVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

La formation sera sanctionnée par :
Un certificat de réalisation
Un certificat des compétences acquises
Un questionnaire de satisfaction
en fin de parcours

Moyens de suivi : Émargement par demi-journée

PUBLIC CONCERNÉ

Indépendants, commerçants, professionnels des réseaux sociaux et community managers.

CGV consultables sur www.anpep.fr

Certificat de réalisation de la formation &
Attestation des compétences acquises

CAP LUBERON

Toutes nos formations se déroulent à Cap Luberon
Pôle Intercommunal de Services aux Entreprises
Espace de Coworking, lieu de création, d'accompagnement et de partage pour les entreprises qui souhaitent s'implanter, se développer, être conseillées .

CONTACT

Michèle SCHENCK
Conseillère formations entreprises
06.07.31.28.73
michele.schenck@anpep.fr
www.anpep.fr

Bureau : CAP LUBERON 472 traverse de Roumanille 84400 APT