

Facebook et Instagram avancé

Programme de formation

1. Résumé

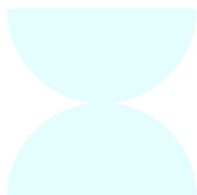
- **Public visé** : Toute personne désireuse de monter en compétences, ex : entrepreneurs, professionnels du marketing, développeurs, responsables de service client, professionnels de l'éducation et formateurs, analystes et Data Scientists, créateurs de contenu et rédacteurs.
- **Prérequis** :
 - Admission sans disposition particulière.
 - Utilisation régulière d'un ordinateur, clavier et souris.
 - Savoir utiliser les principales fonctions de Windows (copier/coller, ranger des fichiers, lancer une application).
 - Être connecté à Internet.
- **Durée** : 7h
- **Modalités** : Présentiel et distanciel
- **Lieu(x)** : Chez Akyos / Visio
- **Effectif** : de 1 à 5 participants
- **Intra** : 900€
- **Inter** : 500€
- **Financement** : OPCO, FAF, France Travail
- **Objectif général** : Passez au niveau supérieur sur Facebook et Instagram en maîtrisant la publicité et le Business Manager. Cette formation avancée vous apprend à créer des campagnes performantes, cibler efficacement vos audiences et analyser vos résultats pour maximiser votre retour sur investissement.
- **Compétences visées** :
 - Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux Meta et l'intérêt stratégique du Business Manager.
 - Maîtriser la création et le paramétrage d'un Business Manager (compte publicitaire, données, audiences).
 - Créer et lancer des campagnes publicitaires sur Facebook et Instagram avec les bons formats et outils.
 - Analyser les performances publicitaires et extraire les bons KPI (via Ads Manager et GA4).

- **Évaluation** : QCM
- **Livrables / supports remis** : Support PDF et Google Slides
- **Attestation** : Attestation de fin de formation remise à l'issue du parcours.
- **Accessibilité** : voir section 9 (aménagements possibles selon besoins).

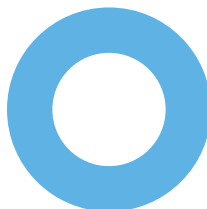
2. Identité de la formation

- **Intitulé** : Facebook et Instagram avancé
- **Niveau** : AVANCÉ
- **Domaine** : Réseaux sociaux
- **Durée totale** : 7 heures
- **Format** : INTRA / INTER
- **Modalités d'accès** : inscription après validation du besoin et acceptation du devis / convention.
- **Délai de réponse** : 5 jours
- **Délais d'accès** : 1 mois

3. Objectifs pédagogiques



Maîtriser Meta Business
Manager



Lancer campagnes publicitaires



Analyser performances
publicitaires

PRÉREQUIS

- Admission sans disposition particulière.
- Utilisation régulière d'un ordinateur, clavier et souris.
- Savoir utiliser les principales fonctions de Windows (copier/coller, ranger des fichiers, lancer une application).
- Être connecté à Internet.

Formation en présentiel

La formation en présentiel se déroule dans nos locaux, dans une salle équipée pour assurer un apprentissage optimal.

Matériel et équipements :

- Nous mettons à disposition un ordinateur pour chaque stagiaire.
- Toutefois, les apprenants ont la possibilité d'utiliser leur propre matériel s'ils le souhaitent.
- Un cahier et un stylo pour la prise de notes.

Notre salle de formation est équipée de :

- Un grand écran de projection pour les supports visuels.
- Un espace de travail adapté pour favoriser les échanges et les exercices pratiques.

Formation en distanciel

Dans le cadre du suivi d'une formation en distanciel, certaines exigences pédagogiques doivent être respectées :

- Nous vous communiquerons le lien de la plateforme de formation en ligne pour suivre la formation.
- Nous vous partagerons les supports pédagogiques (PDF, Google Slides, etc.).
- Vous aurez accès à une bibliothèque de ressources en ligne (articles, livres électroniques, études de cas).

Aucun support technique ne sera fourni aux apprenants, en cas de dysfonctionnement de votre matériel. Il est donc essentiel de vérifier le bon état de marche de votre ordinateur au préalable.

De votre côté, vous devez vous assurer du bon fonctionnement du matériel informatique, cela comprend :

- Ordinateur.
- Connexion internet stable et rapide.
- Casques audio et microphones de bonne qualité.
- Webcam de bonne résolution pour les formateurs.

4. Modalités et moyens pédagogiques

Méthodes pédagogiques :

- Les formations sont ponctuées d'apports théoriques et pratiques.
- Formation dispensée par un formateur en direct.
- Possibilité d'interactions directes avec le formateur et les autres participants.

Moyens mis à disposition :

- Des exercices permettent d'appliquer concrètement les nouvelles compétences acquises sur le propre site de chaque stagiaire.
- Supports pédagogiques fournis sous format papier et/ou numérique.

5. Programme détaillé

Le contenu peut être ajusté selon les besoins exprimés lors du recueil préalable (section 6).

MODULE 1 - Introduction : Comprendre le fonctionnement des réseaux sociaux et l'intégrer (1h)

Contenus

Les réseaux sociaux :

- Particularité des réseaux sociaux : communauté et viralité.
- Les différents réseaux sociaux et leur utilisation : Facebook, Instagram.

Les enjeux :

- Histoire, nombre d'utilisateurs, fréquence d'utilisation, les différents usages
 - Intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie d'acquisition de trafic.
-

MODULE 2 – Découvrir le Business Manager (2h)

Contenus

En savoir plus sur le Business Manager :

- Qu'est-ce que le Business Manager ?
- Pourquoi l'utiliser

Le paramétrage du Business Manager :

- Comment créer et paramétrer l'interface ?
 - Quelles sont les sources de données ?
 - Les différents ciblage de l'audience: démographique, géographique, par affinité.
 - La création d'audience personnalisée spécifique selon des centres d'intérêts ciblés.
-

MODULE 3 – Les publicités (3h)

Contenus

Présentation de la publicité sur les réseaux sociaux :

- Les Campagnes Facebook Ads et Instagram Ads
- Pourquoi faire de la publicité ?
- Comment créer une campagne ?
- Les différents formats
- Découverte de l'outil Canva

Mise en pratique

- Créer votre Business Manager ainsi qu'une campagne de publicité

MODULE 4 – L'analyse statistique (1h)

Contenus

- Comment analyser ses résultats
- Quels KPI suivre ?
- Comment faire remonter ses résultats sur un outil de statistique externe ?
- Découverte de l'outil statistique de Google GA4

6. Recueil du besoin et positionnement (avant formation)

Selon le contexte, Akyos peut réaliser :

- Un recueil des besoins (objectif métier, niveau, contraintes, outils utilisés)
- Un rapide positionnement (questionnaire / entretien / mini-test)
Objectif : adapter les exemples et le niveau de profondeur.

7. Modalités d'évaluation

Pendant la formation :

- Dispositif de suivi de l'action
- L'action de formation est sanctionnée par une feuille de présence signée par ½ journée et une attestation si besoin sera délivrée pour tous les participants (adressé à l'entreprise en fin de stage).

Fin de formation :

- Dispositif d'évaluation des résultats
- Évaluation des connaissances en fin de formation au travers de QCM et questions diverses.
- Quatre formulaires d'évaluation de la formation.

Évaluation de satisfaction :

- Avant la formation (positionnement), à la fin de la formation à chaud et trois mois après à froid. Au courant de l'année, un dernier vous sera envoyé pour évaluer votre satisfaction pour la/les formation(s) effectuée(s) au sein de notre organisme.

8. Encadrements et formateur(s)

- **Intervenant(s)** : Charlotte Hissbach
- **Expérience / expertise** : Marketing et communication

9. Accessibilité et prise en compte du handicap

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Pour toute question relative à l'accessibilité des personnes en situation de handicap, veuillez nous consulter : 0380102357 – formation@akyos.com

Transports en Commun: Accès handicapé, Arrêt de bus L3 ou F40 « Mayence ». Des lieux de restaurations pour le déjeuner sont situés à proximité de l'organisme de formation.

10. Tarifs et modalités de financement

1. **Tarif Intra** : 900€
2. **Tarif Inter** : 500€

11. Historique des versions

Version	Date	Modifications
{V1}	05/05/2026	Création

Pour toute question, n'hésitez pas à nous contacter

formation@akyos.com
03 80 10 23 57

