

# Facebook - Instagram - LinkedIn

Réf. : FT-WEB-FACE-INST-LINK-FB

Durée formation : 1 jour - 7 heures

**Objectifs** : Exploiter les possibilités de Facebook, d'Instagram et de LinkedIn de façon à faire connaître son entreprise.

**Public** : Professionnel amené à concevoir sa page sur Facebook, sur Instagram et sur LinkedIn afin d'assurer sa promotion.

**Pré-requis** : Maîtriser l'environnement Windows et l'utilisation de la souris. Avoir une utilisation d'Internet.

**Méthode pédagogique** : Formation présentielle individuelle ou en groupe avec un formateur. L'échange est favorisé et encouragé par des temps de synthèse et de question réponse. Alternance théorie et pratique. Les apports méthodologiques sont illustrés d'exemples puis concrétisés à partir d'une recherche collective sur l'application possible en situation.

**Déroulement de la formation** : Mise à disposition d'une salle de formation équipée d'ordinateurs, licences à jour, de vidéo-projecteur, de tableau blanc. Accueil du/des stagiaire(s) 15 minutes avant le démarrage de la formation autour d'un café.

**Suivi** : **Avant la formation**, le participant est invité à compléter un **questionnaire d'évaluation avant formation**. Il pourra être audité par le formateur et/ou le conseiller commercial. **En début de formation**, le participant est invité à exprimer ses attentes afin de valider l'adéquation entre les objectifs individuels et de formation. Ces attentes seront reprises lors de la séquence d'évaluation de la formation pour relever, en tour de table, le niveau d'attente exprimé par le participant ainsi que sa satisfaction vis-à-vis du contenu et du déroulement de la formation. Une **fiche d'évaluation «à chaud»** sera remplie par le stagiaire. Un **compte-rendu de formation** sera rédigé par le formateur à l'issue de la formation. Une **fiche de suivi «post-formation»** sera remplie par le stagiaire 3 mois après la formation afin de vérifier l'utilité de celle-ci.

**Moyen de suivi de la formation** : Émargement.

**Évaluation des acquis** : Réalisation d'un exercice pratique reprenant les notions abordées lors de la formation et/ou d'un quizz.

**Validation** : Une attestation de fin de formation sera remise à l'issue de la formation.

**Certification** : Questionnaire en ligne intégrant QCM et exercices pratiques en condition d'examen en fin de formation (en option, + 1h15). **Éligible CPF** : Oui.

## FACEBOOK

- Faire vivre sa page Facebook.
- Ajouter un Bouton Call-to-action à votre page.
- Optimiser et gérer votre page professionnelle.
- Promouvoir sa page Facebook à partir de son site ou de son blog.
- Créer une offre touristique pertinente.
- Choisir l'apparence de votre publicité.
- Créer et gérer ses publicités sur Facebook.
- Calculer votre budget et la durée de votre campagne publicitaire.

## INSTAGRAM

- Définir les préférences de contenus, commentaires et paramètres de notification.
- Régler les paramètres de confidentialité.
- Découvrir les différentes formes de publication (photos, albums, vidéos).
- Tirer parti de la fonction Zoom pour sa marque.
- Poster des stories.
- Diffuser un enregistrement en direct.
- Soigner les légendes des posts.
- Relier votre compte entreprise Instagram à votre site web et votre page Facebook.
- Utiliser correctement les hashtags.
- Mesurer l'importance des émojis.
- Reposter une photo ou une vidéo.
- Définir le bon horaire et la fréquence des posts :
  - Découvrir les outils pour programmer les posts (voir dernière page).

## LINKEDIN

- Promouvoir son identité professionnelle.
- Construire et étoffer un réseau de contacts pertinents.
- Communiquer, rester informé et partager son expertise.
- Les pages entreprises : pourquoi ? Comment ?
- Personal branding.
- Gérer l'identité visuelle de votre activité et/ou votre entreprise.

## CERTIFICATION ET CODE CPF (EN OPTION)

- Cette formation prépare à la Certification.
- Code correspondant sur le site officiel du CPF : [www.moncompteformation.gouv.fr](http://www.moncompteformation.gouv.fr).