

# MON ENTREPRISE SUR FACEBOOK : BIEN VENDRE

Créer et utiliser sa page Facebook comme vecteur de communication vers ses prospects, ses clients et ses partenaires



Chambre  
de **Métiers**  
et de l'**Artisanat**

NOUVELLE-AQUITAINE

GIRONDE

**Formation**  
Qualifiante

**Niveau**  
Perfectionnement

**Modalité**  
pédagogique  
Présentiel en Collectif

**Financement de la**  
formation possible

## Vos objectifs

- Analyser sa page Facebook : forces et faiblesses
- Développer une stratégie de contenu
- Vendre avec Facebook
- Recruter de nouveaux clients

## Pré-requis

- Connaître les codes d'accès à son compte Facebook
- Avoir, à minima, 100 « fans » sur sa page.

## Les + de la formation

- Présentation des différents outils en ligne pour communiquer efficacement
- Nos conseillers formations vous accompagnent dans :
  - L'établissement de votre parcours formation
  - L'étude des modalités de prise en charge
- Nos formations sont adaptées aux particularités des TPE

## Tarif

**Inscription : 30 €**  
+ Coût Pédagogique : 280 € \*

*\* possibilité de prise en charge de votre formation (artisans, demandeurs d'emplois, salariés), nous contacter*

 **Durée**

**1 jour soit 7h**

## **Effectifs**

Minimum : 05

Maximum : 10

## **Public**

Artisan, gérant de société de petite entreprise, conjoint collaborateur, associé, salarié ...

## **Délais et modalités d'accès**

Sur inscription toute l'année.  
Consulter le calendrier des formations sur

[www.artisans-gironde.fr](http://www.artisans-gironde.fr)

Si vous avez des besoins spécifiques liés à un handicap, nous contacter

L'offre du réseau des CMA, c'est :



**97 %\***  
de satisfaction

\*Enquête menée au 2e semestre 2020 sur 101 personnes



**+ de 70**  
Centres de formation



## Programme

### Une «bonne page» Facebook

- Rappel des bonnes pratiques
- Zoom sur les espaces de présentation de l'entreprise
- Analyse des statistiques d'audience essentielles
- Audit des pages des stagiaires

### Construire une stratégie de contenu efficace

- Le bon contenu: texte et visuel
- Le bon moment pour publier
- Choisir les bonnes interactions
- La force de la vidéo et des stories
- Le principe d'engagement et de portée

### Vendre via Facebook

- Créer un onglet « boutique »
- Mettre en ligne ses produits
- Facebook Ads : découvrir les campagnes publicitaires
- Savoir distinguer boost, promotion, campagne
- Comprendre comment programmer un boost ou une promotion (public, localisation, centres d'intérêts, budget, durée...)
- Concevoir et lancer une campagne publicitaire

### Comprendre les statistiques

- Découvrir chaque donnée statistique
- Comprendre l'intérêt des données statistiques pour améliorer l'animation de la page



## Méthodes et moyens pédagogiques

### Techniques d'animation

- Tour de table
- Pédagogie active et participative
- Mise en situation
- Études de cas pratiques
- Bases théoriques

### Ressources

- Salle équipée d'un vidéo projecteur et d'un paper board

### Outils supports

- Support de formation remis aux stagiaires
- Accès plateforme de ressources Moodle

## Encadrement

**Solène DI PAOLO**  
Chargée de développement économique référente numérique  
Master pro Audit et conseil en communication d'entreprise

## Suivi et évaluation

- Chaque stagiaire élabore en atelier sa stratégie et son plan d'action et l'évaluation est faite en continu afin de valider la progression de chacun
- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation



## Pour aller plus loin

### Instagram : booster votre compte avec les statistiques et la publicité

Exploiter tout le potentiel d'Instagram pour développer vos ventes et vos partenariats



### Vendre sur une Market Place

Permettre aux stagiaires de comprendre le mode de fonctionnement d'une Marketplace et choisir la plateforme la plus adaptée pour leurs projets de vente en ligne.



### Pinterest

Obtenir sur son site internet du trafic qualifié et gratuit

## Contactez-nous !

**CMAR Nouvelle-Aquitaine - CMA de niveau départemental de la Gironde**  
46, rue Général Larminat - 33074 BORDEAUX CEDEX  
[www.artisans-gironde.fr](http://www.artisans-gironde.fr)

### Contact Formation :

**05 56 999 415**

[Formation.continue33@cm-bordeaux.fr](mailto:Formation.continue33@cm-bordeaux.fr)



RÉGION  
**Nouvelle-Aquitaine**



SIRET : 13002792300163 NAF 9411Z

Organisme de formation enregistré sous le n° 75331281433 auprès du Préfet de la Région Nouvelle-Aquitaine