

## OUTIL2 – « SPONSORISER, FAIRE DES PUBLICITES EFFICACES AVEC FACEBOOK BUSINESS MANAGER»

Vous avez une page Facebook et/ou un compte Instagram : vous souhaitez réaliser des publicités ciblées, efficaces pour développer votre activité. Cet atelier pratique vous permet de vous initier à la publicité sur Facebook et Instagram et de savoir comment piloter des campagnes efficacement.



### Public et pré-requis :

- Public : Prestataires et professionnels du tourisme / priorité aux professionnels du tourisme de la Sarthe
- Pré-requis : Avoir une page Facebook, un compte pro Instagram



### Durée :

- 4 heures, dont :
  - Classe virtuelle 1 : mardi 8 décembre 2020, 9h30 à 11h
  - Classe virtuelle 2 : Mercredi 16 décembre 2020, 9h30 à 11h
  - Travaux personnels accompagnés par le formateur via un groupe Facebook privé du 8 au 16 décembre 2020- évalué à 1 h minimum de travail personnel



**Formateur :** Dominique DUFOUR – CoManaging



**Effectif maximum :** 15 participants



### Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Découvrir les bases de la publicité sur Facebook et Instagram
- Maîtriser les interfaces de gestionnaire de publicité
- Créer des campagnes publicitaires efficaces
- Analyser les résultats de vos campagnes

### Programme détaillé

#### JOUR 1 – MATIN – Classe virtuelle 1 h 30

##### Partie N°1 : Les spécificités de la publicité

- Pourquoi faire de la pub sur Facebook et Instagram
- L'anatomie d'une publicité sur Facebook & Instagram
- L'art d'écrire une publicité
- Booster une publication
- Les critères à prendre en compte (ciblage,...)

##### Partie N°2 : Le Facebook Business Manager

- La création d'un compte
- Le fonctionnement du FBM
- Cas pratique : création d'une campagne

#### *Travaux personnels à réaliser :*

*1 - une publicité pour Facebook et Instagram (30 min)*

*2 - Travaux personnels à réaliser (30 min) : réaliser la check-list d'une campagne publicitaire*

## **JOUR 2 – MATIN – Classe virtuelle 1 h 30**

### **Partie N°3 : Pour optimiser vos résultats**

- 3 façons de cibler une audience
- Comment analyser vos résultats ?
- Les clés de réussite de vos campagnes : bilan des travaux personnels & travail de synthèse collective

Tour de table, évaluation des acquis et bilan de la formation

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

- Méthodes
  - Informative : apport d'informations et de méthodes illustrées (bonnes pratiques)
  - Participative : implication active des participants à travers la mise en pratique dans le cadre des travaux personnels / Echanges d'expériences entre les participants et le formateur au cours des classes virtuelles et via le Groupe Facebook
- Moyens
  - Un questionnaire préalable
  - Support de présentation
  - Classes virtuelles en visio via GotoMeeting
  - Travaux personnels déposés sur Padlet et groupe Facebook
  - Echanges d'expériences entre participants et avec Formateur via le Groupe Facebook

### **Mise à disposition de supports pédagogiques**

- Support de cours au format PDF déposés dans le groupe Facebook

### **Matériel recommandé**

- Une bonne connexion Internet, un ordinateur avec micro et caméra pour les classes virtuelles, un poste au calme

### **Évaluation des acquis**

Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'auto-évaluation rempli par le participant
- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur en fin de session avec le participant, au vu des ateliers pratiques réalisés et de l'auto-évaluation du participant.

### **Évaluation de la satisfaction**

Un questionnaire à chaud à remplir en ligne par le participant à la fin de la session (questionnaire obligatoire).

### **SAV à 6 mois**

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

**Contact :** [contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr](mailto:contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr) / CoManaging - 06 86 90 96 51  
<http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr>