

Formation Réseaux sociaux approfondissement

Durée :	1 jours
Public :	Community Manager
Pré-requis :	Avoir suivi "Réseaux sociaux: Fondamentaux" ou disposer des connaissances équivalentes
Objectifs :	Savoir gérer des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux - Connaître les outils d'un community manager
Sanction :	Attestation de fin de stage mentionnant le résultat des acquis
Taux de retour à l'emploi:	Aucune donnée disponible
Référence:	E-M760-F
Note de satisfaction des participants:	4,36 / 5

Rappels

- Définir une stratégie sociale
- Tour d'horizon des principaux réseaux sociaux
- Les bonnes pratiques à respecter pour un community manager

Animer une page Facebook

- Créer un contenu percutant
- Créer de l'engagement avec sa communauté
- Vérifier les statistiques sur sa page
- Découvrir le Creator Studio de Facebook

Atelier : Analyser les statistiques de sa page Facebook

Mettre en avant une publication sur Facebook - Booster sa publication

- Définir quelle action mettre en avant
- Paramétrer un ciblage d'audience
- Renseigner une durée et un budget
- Analyser les performances du boost

Atelier : Activer un boost sur une publication

Découvrir le Business Manager de Facebook

- Mieux connaître les personnes connectées à Facebook grâce à l'Audience Insights
- Importer et gérer son catalogue produit pour Facebook
- Consulter les statistiques plus avancées
- Créer son pixel Facebook

Utiliser le Creative Hub

Mettre en place sa publicité sur le réseau Facebook

Comprendre l'organisation d'une campagne dans Ads Manager
Paramétrer une campagne publicitaire
Définir son ensemble de publicité : ciblage, emplacement et budget
Créer et diffuser sa publicité
Passer par du remarketing

Atelier : Créer une publicité sur Facebook

Passer par la publicité sur les autres réseaux sociaux

Profiter du réseau Facebook pour diffuser sa publicité sur Instagram
Diffuser sa publicité sur Twitter
Gérer ses campagnes publicitaires sur LinkedIn

Prospecter sur les réseaux sociaux

Optimiser son profil social
Identifier ses prospects
Entrer en contact avec son prospect
Convertir son prospect en client
Découvrir les outils de prospection sur LinkedIn

Conclusion

Synthèse
Questions/Réponses