

DURÉE
3H30

À l'issue de
cette formation,
vous recevrez
une attestation de
formation valable
pour le décompte
d'heures nécessaires
au renouvellement
de la carte
professionnelle.

ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à
l'assistance technique
de la formation
joignable au :
01 71 06 30 30
ou par mail :
fcontinue@fnaim.fr

MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou
Go To Training, lien de
connexion transmis par
mail au participant

MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique
et quizz d'évaluation
finale



LANCER UNE CAMPAGNE PUBLICITAIRE DIGITALE (GOOGLE, FACEBOOK/ INSTAGRAM)

OBJECTIFS

- Sélectionner les bons objectifs pour une campagne réussie et rentable
- Exploiter les atouts de chaque plateforme publicitaire
- Optimiser ses campagnes grâce aux formats dynamiques

LE PUBLIC CONCERNÉ

Commerçants, artisans, professions libérales, comptables...

LES PRÉ-REQUIS

Avoir une page sur Facebook et sur Google

INTERVENANT

Emmanuelle PUTAUX - Formateur Et Coach, Réseaux Sociaux / E-Réputation



INTRODUCTION

BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Les différents types de publicités digitales, accessibles pour tous les budgets.



PARTIE 1

LA PLATEFORME PUBLICITAIRE GOOGLE ADS

- Comprendre le fonctionnement et les spécificités de Google Ads (enchères, paiement au clic, etc.)
- Créer sa campagne en sélectionnant les bons paramètres, les bons mots-clés et le bon ciblage
- Optimiser sa campagne en continue (statistiques et SAV)



PARTIE 2

LA PLATEFORME PUBLICITAIRE DE FACEBOOK/INSTAGRAM

- Sélectionner l'objectif idéal selon les enjeux stratégiques
- Lancer une campagne avec des formats dynamiques et interactifs pour plus d'impacts
- Peaufiner et varier la définition de ses cibles (réseau, aspects sociologiques, géolocalisation, centres d'intérêt, etc.)



SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT