

Votre publicité en ligne avec Meta Ads

Devenez autonome pour vendre en ligne, remplir votre agenda ou faire exploser votre notoriété !



Formation continue

Que vous soyez professionnel en activité, curieux ou passionné par un domaine, formez-vous avec notre Formation Continue tout au long de votre vie !

Savoir créer des campagnes performantes sur Facebook et Instagram est une compétence clé pour tout entrepreneur.

Cette formation Meta Ads a pour objectif de rendre les participants autonomes dans la création, la gestion et l'optimisation de leurs campagnes publicitaires, adaptées à leur activité spécifique : génération de prospects, vente en ligne ou développement de la visibilité locale.

PROGRAMME :

Jour 1 : Les bases pour bien démarrer (3h)

Comprendre comment fonctionnent les publicités Meta

- Où apparaissent les pubs ? (Facebook, Instagram, Messenger...)
- Différences entre une pub pour trouver des clients (Leads), vendre en ligne (E-commerce) ou attirer du monde en magasin (Business physique)
- Comment Meta décide qui voit votre pub ? (Explication de l'algorithme et des enchères)

Installer et paramétrer les outils indispensables

- Création et configuration du Business Manager
- Installation du Pixel Meta (pour suivre ce que font les visiteurs sur votre site)
- Suivi des conversions : comment savoir si vos pubs fonctionnent vraiment ?

Jour 2 : Générer des leads avec Meta Ads (4h)

Objectif : Attirer des prospects et les convertir en clients

Créer une campagne efficace (2h)

- Quels objectifs choisir pour obtenir des contacts intéressés ?
- Le parcours du client : comment le guider de la découverte jusqu'à l'achat ?
- Différence entre formulaire de contact intégré et page d'atterrissage
- Bien choisir son audience :

o Clients potentiels (audiences similaires)

o Retargeting (ceux qui ont déjà interagi avec votre marque)

o Exclusion (ne pas cibler des personnes déjà clientes)

- Comment écrire une pub qui attire l'attention et donne envie de cliquer ?

Améliorer et rentabiliser ses campagnes (2h)

- Quels indicateurs suivre ? (Coût par lead, taux de conversion...)
- Comment réduire le coût des publicités sans perdre en qualité ?
- Tester différentes approches pour trouver ce qui fonctionne le mieux

Jour 3 : Vendre en ligne (3h)

E-commerce : Vendre ses produits sur Meta Ads

Objectif : Créer une campagne qui génère des ventes

- Les stratégies qui fonctionnent pour vendre en ligne
- Comment convaincre un client à chaque étape ? (Découverte → Ajout au panier → Achat)
- Les pubs dynamiques : afficher automatiquement les bons produits aux bonnes personnes

Jour 4 : Attirer du monde en magasin (2h)

Attirer du monde en magasin

- Bien cibler ses clients :
 - o Cibler des acheteurs potentiels (audiences similaires)
 - o Relancer ceux qui ont visité le site sans acheter (remarketing)
 - o Tester différents formats (vidéo, carrousel, images...)
- Objectif : Booster les visites et les prises de rendez-vous
- Les formats publicitaires adaptés aux commerces physiques
- Campagnes pour générer du trafic local et des appels
- Suivi des résultats : comment savoir si une pub a vraiment amené des clients ?

· Exemples concrets selon les secteurs (restaurant, magasin, salle de sport...)

Notre formatrice : Mme Claire Demierbe

Experte en marketing digital, titulaire d'un Master en marketing digital de HEC Montréal et d'un Executive Master en marketing digital et intelligence artificielle de l'ICHEC. Forte de 6 années d'expérience en gestion publicitaire, elle occupe actuellement le poste de chargée du marketing digital à l'efp. Elle partage également son expertise en tant que formatrice spécialisée en Meta Ads et Google Ads.

objectif

Apprendre à créer, gérer et optimiser des campagnes publicitaires sur Meta (Facebook, Instagram) selon son activité : génération de prospects, vente en ligne ou business physique.

Détails sur la formation:

Public cible

Entrepreneur au sens large (du coach/consultant au responsable d'un point de vente, etc...)
Toute personne qui souhaite accroître sa visibilité sur les réseaux sociaux, attirer plus de clients, développer son activité...

DETAILS SUR LA FORMATION

Attestation de participation

Prix: 295 €

Durée: 12h00

Dates:

Intéressé ?

Inscrivez vous sur liste d'attente afin d'être averti en priorité des prochaines dates de cours

: fc@efp.be

Horaire :

J1 : de 17h00 à 21h00

J2 : de 17h00 à 20h00

J3 : de 17h00 à 20h00

J4 : de 17h00 à 19h00

Lieu : efp - 292b Rue de Stalle - 1180 Uccle

Places: Min. 5 - Max. 12

CONDITIONS D'ADMISSION

Matériel :

- Avoir accès à une page et un compte publicitaire sur Facebook et/ou Instagram ;
- Apportez votre ordinateur portable (ou tablette), chargé(e).

Le coût de la formation est à payer au comptant, à l'inscription.

Vous êtes apprenant ou vous avez déjà suivi une formation continue à l'efp dans l'année en cours ? Envoyez vos coordonnées par mail à fc@efp.be pour découvrir si vous pouvez bénéficier d'une réduction sur votre prochaine formation.