

Réseaux Sociaux

FORMATION FACEBOOK ET INSTAGRAM SHOPPING : OPTIMISEZ LA VISIBILITÉ DE VOTRE CATALOGUE E- COMMERCE !

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%

 **Formez-vous selon vos disponibilités**
! Vous proposez **3 dates au choix** et
votre formateur vous confirme la date
souhaitée.

 **En présentiel dans votre entreprise,**
dans l'un de nos **20 centres de
formation** ou en **distanciel par
visioconférence.**

 **Initiation, Avancé, Expert**

Référence : RS-9

Durée : 14 heures soit 2 jours

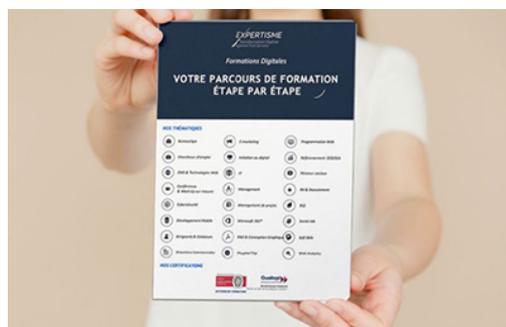
Tarif formation individuelle : 1950 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h ou par email
formation@expertisme.com

Votre parcours de formation : >> Découvrez-le étape par étape



Contexte

Les réseaux sociaux jouent un rôle majeur dans le développement de la visibilité d'un site e-Commerce sur Internet.

Facebook et Instagram proposent des outils via le Business Manager pour accompagner tout e-Commerçant dans le développement de son activité : Facebook Shopping et/ou Instagram Shopping.

Ces outils permettent de relier le flux produit d'un site Internet e-Commerce dans le Gestionnaire e-Commerce de Facebook Business Suite puis permettent de diffuser un catalogue sur sa page Facebook ou son compte Instagram.

Dans cette formation dédiée au e-commerce sur Facebook et Instagram vous apprendrez à mettre en œuvre et à configurer Facebook et Instagram Shopping sur une page Facebook et un profil Instagram.

Nos Formateurs Experts Métiers vous accompagnent également à animer et à structurer efficacement votre boutique Facebook, ainsi qu'à optimiser votre compte Instagram Shopping.

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse à tout professionnel du marketing digital, de la communication ou du marketing, souhaitant prendre en main les fonctionnalités Shopping de Facebook et Instagram.

Objectifs

- Maîtriser la création de boutique en ligne sur Facebook
- Apprendre à exploiter les outils du Gestionnaire de vente de Facebook
- Optimiser son profil Instagram
- Maîtriser la liaison des produits sur Instagram.

Programme

1. INTRODUCTION AU SOCIAL COMMERCE SUR FACEBOOK ET INSTAGRAM

- Chiffres clés du social commerce
- Vocabulaire spécifique
- Présentation de la plateforme Facebook Shopping
- Présentation d'Instagram Shopping
- Les enjeux du e-Commerce
- Les avantages et inconvénients de Facebook et Instagram Shopping

2. CONFIGURER UN COMPTE FACEBOOK BUSINESS POUR LE E-COMMERCE

- Les pré-requis
- Ouverture du compte Facebook Business
- Activation du Gestionnaire de ventes
- Chargement du flux produit / chargement manuel de produits
- Création de la boutique Facebook
- Chargement des produits
- Customisation de la boutique en ligne :
 - Catégories produits, produits mis en avant,
 - Ajout, suppression et organisation des collections
 - Choix de la couleur des boutons.
 - Pré-visualiser l'apparence de la boutique sur Facebook et Instagram,

ATELIER PRATIQUE : CRÉATION DE LA BOUTIQUE FACEBOOK SUR VOTRE PAGE FACEBOOK ENTREPRISE

3. CRÉATION D'UNE BOUTIQUE INSTAGRAM SHOPPING

- Les pré-requis
- Ouverture ou passage à un compte Instagram professionnel
- Association du compte professionnel Instagram à la Page Facebook
- Chargement du flux produit
- Création de la boutique Instagram
- Optimiser la visibilité de vos produits :
 - Les Tags de shopping
 - Le Sticker de shopping dans les stories Instagram

ATELIER PRATIQUE : CRÉATION DE LA BOUTIQUE INSTAGRAM SUR VOTRE COMPTE INSTAGRAM

4. ALLER PLUS LOIN AVEC LES OUTILS SHOPPING DE FACEBOOK ET INSTAGRAM

- Les bonnes pratiques d'optimisations des produits
- Guide de lancement de campagnes publicitaires e-Commerce sur Facebook et Instagram

Pré-requis

Avoir un site Internet e-Commerce

Avoir un compte Facebook avec une page Facebook active et/ou un profil Instagram

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

Points forts de la formation

- Un Audit GRATUIT des actions mises en place précédemment par le stagiaire pour définir un plan d'action personnalisé et sur mesure des éléments existants du client afin d'établir un plan pédagogique de formation sur mesure.
- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé.
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation.
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement.
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel.
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités.
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier.
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation.
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.

