

# Maîtriser l'Acquisition sur les réseaux sociaux (SMA)

Programme Pédagogique Détaillé

*Date de dernière mise à jour : 6 septembre 2024*

<b>Présentation générale</b>	<b>1</b>
<b>Publics-cibles</b>	<b>1</b>
<b>Pré-requis :</b>	<b>1</b>
<b>Contenu</b>	<b>2</b>
<b>Durée</b>	<b>2</b>
<b>En présentiel :</b>	<b>2</b>
<b>Modalités et délai d'accès</b>	<b>3</b>
<b>Tarif</b>	<b>3</b>
<b>Moyens pédagogiques</b>	<b>3</b>
<b>Moyens techniques</b>	<b>3</b>
<b>Moyens d'encadrement</b>	<b>4</b>
<b>Modalités d'évaluation</b>	<b>4</b>
<b>Accessibilité aux personnes en situation de handicap</b>	<b>5</b>
<b>Contact</b>	<b>5</b>

## Présentation générale

Cette formation est conçue pour vous aider à optimiser vos campagnes d'acquisition sur les réseaux sociaux. Vous apprendrez à élaborer des stratégies efficaces, à maîtriser les outils de publicité sociale, et à mesurer les résultats pour maximiser votre retour sur investissement.

### Publics-cibles :

Professionnels du marketing, responsables de campagnes publicitaires, et toute personne impliquée dans la gestion des réseaux sociaux et des stratégies d'acquisition

**Pré-requis** : Expérience de base en marketing digital et familiarité avec les concepts de publicité en ligne. Connaissance préalable des réseaux sociaux et de leurs fonctionnalités est un plus

**Niveau requis** : intermédiaire

### Objectifs pédagogiques :

- Élaborer des stratégies d'acquisition performantes sur les réseaux sociaux.
- Utiliser les principales plateformes de publicité sociale pour atteindre vos objectifs marketing.
- Analyser et optimiser les performances des campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux.
- Intégrer les meilleures pratiques et tendances actuelles pour maximiser l'impact de vos campagnes d'acquisition

## Contenu

### Introduction aux réseaux sociaux pour l'acquisition

- Retour sur les évolutions de principales plateformes de réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, TikTok, etc.).

- Comprendre le rôle des réseaux sociaux dans une stratégie d'acquisition.

- Aperçu des tendances actuelles et évolutions futures en matière de publicité sociale.

Élaborer une stratégie d'acquisition

- Définir vos objectifs d'acquisition et KPIs : Notoriété, génération de leads, conversions, etc.

- Création de personas et ciblage d'audience : Techniques et outils de segmentation.
- Atelier pratique : Développement d'une stratégie d'acquisition pour un cas concret.

### **Maîtriser les outils publicitaires des réseaux sociaux**

- Présentation des outils publicitaires de la principale plateforme Meta Advantage
- Création et gestion de campagnes publicitaires : Annonces, budgets, enchères.
- Atelier pratique : Configuration d'une campagne publicitaire sur une plateforme choisie.

### **Création de contenus publicitaires efficaces**

- Rédaction et conception de contenus publicitaires engageants : Textes, images, vidéos.
- Optimisation des visuels et appels à l'action pour améliorer les taux de clics et de conversion.
- Atelier pratique : Création et optimisation de contenus pour une campagne fictive.

### **Analyse et optimisation des campagnes**

- Suivi et analyse des performances des campagnes : Utilisation des KPIs pour évaluer l'efficacité.
- Techniques d'optimisation : A/B testing, ajustements de ciblage, réajustement des budgets.
- Atelier pratique : Analyse des résultats d'une campagne et recommandations d'optimisation.

### **Intégrer les meilleures pratiques et tendances**

- Études de cas et exemples de succès dans l'acquisition sur les réseaux sociaux.
- Intégration des tendances actuelles : Automation, IA, personnalisation avancée.
- Atelier pratique : Élaboration d'un plan d'action pour intégrer les meilleures pratiques dans une stratégie d'acquisition.

### **Élaborer un plan d'action pour l'acquisition sur les réseaux sociaux**

- Développement d'un plan d'action concret pour mettre en œuvre les connaissances acquises.
- Discussion des défis et opportunités spécifiques à chaque participant.

- Atelier pratique : Création d'un plan d'action personnalisé pour une campagne d'acquisition.

### **Conclusion et questions/réponses**

- Récapitulatif des points clés abordés durant la formation.
- Discussion des prochaines étapes et questions spécifiques des participants.
- Conclusion et retour d'expérience.

### **Durée**

#### **En présentiel : 7 heures**

- Lieu d'accueil : 57 avenue Franklin Delano Roosevelt- 75008 Paris

### **Modalités et délai d'accès**

Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site <https://formations.ebg.net/content/inter-entreprise>

### **Tarif**

Formation accessible dans le cadre d'une « adhésion EBG premium » ([cliquez ici pour en savoir +](#)) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation Faculté.s (cliquez [ici](#) pour consulter nos modalités).

### **Moyens pédagogiques**

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

Chaque séquence pédagogique prévoit la mise à disposition d'outils et de guides permettant aux stagiaires de concrétiser les apprentissages.

Le formateur alternera présentations interactives avec supports visuels, études de cas réels et exercices pratiques; discussions en groupe et ateliers de création.

Les participants pourront utiliser des outils en ligne pour la gestion et l'analyse des campagnes.

### **Moyens techniques**

La formation est proposée en présentiel.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

### **Moyens d'encadrement**

La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation.

Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

### **Modalités d'évaluation**

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation.

Le dispositif d'évaluation est composé :

- d'exercices , de cas pratiques et prendra la forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation.

Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

## **Accessibilité aux personnes en situation de handicap**

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

### **Contact**

Contactez nous :

Olga SEBE

07 80 91 18 65

Formations@ebg.net