

FICHE PEDAGOGIQUE

THEMATIQUE :	NUMERIQUE - WEBMARKETING
INTITULE DE LA FORMATION :	Créer sa boutique sur Facebook et Instagram [FOR-429]
DUREE : <i>(en heures)</i>	7

PRE REQUIS

- Maîtrise de l'environnement informatique et être à l'aise avec la navigation internet.
- Avoir suivi les formations : « créer et animer votre page pro Facebook » et/ou « Créer et animer votre profil pro Instagram » ou bien maîtriser l'usage de pages professionnelles Facebook et/ou Instagram.
- Avoir une page pro Facebook (obligatoire) et un compte pro Instagram (si on souhaite vendre par Instagram) avec quelques semaines/mois de recul sur le fonctionnement de ses pages pro.
- Vendre des produits physiques.
- Dans l'idéal : avoir une e-boutique sous un CMS (Worpdress, Shopify, Wix...) et disposer d'un nom de domaine propre.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Connaître les différentes techniques pour vendre ses produits sur Facebook ou Instagram
- Paramétrer une solution de e-commerce sur sa page Facebook ou son profil Instagram
- Optimiser la visibilité de sa boutique

MODALITES PEDAGOGIQUES

(méthodes, moyens et outils utilisés)

METHODES

- En présentiel – synchrone – possibilité de classe virtuelle
- Formation collective
- Alternance d'apport théorique et de mise en pratique
- Mise en situation
- Méthode interrogative : alternance de techniques interrogatives tout au long de la formation : Sessions de questions-réponses en groupe, en début et fin de séquence, reformulations, questions à orales, demande de ressenti, étude des réalisations du stagiaire...

OUTILS

Salle de formation équipée (tableau blanc, vidéoprojecteur, connexion Internet) selon les établissements.

Outils numériques : centre de ressources « en ligne », sites internet des CMA (selon les établissements).

Livret ressources + d'activités : exercices, trame de plan d'actions, ...

Centre de documentations et de ressources (selon les établissements)

CONTENU PEDAGOGIQUE (par 1/2 journée)

JOUR 1

Matin	<p>Vendre sur les réseaux sociaux</p> <ul style="list-style-type: none">- Les avantages et les inconvénients- Rappel sur les fondamentaux du e-commerce- Les prérequis pour vendre sur Facebook ou Instagram- Comprendre les différences entre une PAGE, SUITE BUSINESS et FACEBOOK MANAGER. <p>Les différentes manières de vendre sur Facebook ou Instagram</p> <ul style="list-style-type: none">- Demande de contact direct (post avec coordonnées de contact)- Facebook Messenger- Les boutiques FB/IG reliées à une e-boutique (Shopify, Woocommerce...).- Facebook Shop ou Instagram Checkout.- Comment vendre des services ?
Après-Midi	<p>Activer sa boutique : la Suite Facebook Business</p> <ul style="list-style-type: none">- Configuration et administration des ventes- Ajouter manuellement des articles- Information sur l'importation de catalogues- Travailler l'aspect visuelle et l'ergonomie de sa boutique- Relier un article à un post sur Facebook et Instagram <p>Optimiser ses ventes et rendre sa boutique visible</p> <ul style="list-style-type: none">- Soigner les posts- Marketer sa boutique / Focus sur la publicité- Développer sa communauté- Proposition de formations complémentaires.

MODALITES D'EVALUATION

Evaluation formative > cas pratique réalisé par le formateur tout au long de la session

Evaluation des acquis > QCM réalisé par l'organisme de formation en fin de formation

Evaluation de satisfaction réalisée par l'apprenant > QCM format numérique ou format papier (selon les établissements)

Evaluation de satisfaction réalisée par le formateur > QCM format numérique ou format papier (selon les établissements)

EVALUATION DES ACQUIS DE LA FORMATION (COMPETENCES)

Compte tenu des **objectifs pédagogiques précisés sur les fiches programmes**, à l'issue de la session de formation, **le stagiaire sera capable de :**

- Connaître les différentes techniques pour vendre ses produits sur Facebook ou Instagram
- Paramétrer une solution de e-commerce sur sa page Facebook ou son profil Instagram
- Optimiser la visibilité de sa boutique

A l'issue de la formation, une attestation de formation est délivrée en intégrant l'évaluation des acquis. Si une des compétences est non acquise, une solution de remédiation doit apparaître sur le document « attestation de formation ».

Cette évaluation des acquis doit prendre en compte **L'ACQUISITION DES SAVOIRS ET SAVOIR-FAIRE** dont le stagiaire pourra bénéficier à l'issue de la formation.

MODALITES PRATIQUES

LIEU : Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Aveyron - Rue des Métiers - 12850 ONET-LE-CHATEAU

HORAIRES : De 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

TARIF : 210€

ACCESSIBILITE / conditions d'accès au public en situation de handicap : Lydie DAVID – 07 87 97 24 68

MODALITES D'INSCRIPTION :

- Bulletin de préinscription et justificatif de versement de la Contribution à la Formation Professionnelle
- Signature du devis et/ou du contrat de formation

DELAIS D'ACCES : réception du bulletin au plus tard 10 jours avant le début de la formation

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS :

Solange NADREAU

05 65 77 56 16

formation.continue@cm-aveyron.fr

www.cm-aveyron.fr

SIRET : 130 027 931 00083 / N° O.F. : 76311030031