

DURÉE : 1 jour - 7h

DATES : Consulter notre calendrier

TARIF : 210€ TTC

OBJECTIFS

- 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.

PUBLIC

- > Chef d'entreprise, salarié, conjoint collaborateur et porteur de projet.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- > Délivrance d'une attestation d'assiduité et d'acquis de compétences à l'issue de la formation.
- > Alternance d'apports théoriques et de mises en situation par des travaux pratiques.
- > Formation accessible en présentiel.

PRÉ-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 (Worpress, Shopify, Wix...) et disposer d'un nom de domaine propre.

ÉVALUATION

- > Questionnaire d'évaluation, attestation de suivi de formation et d'évaluation des acquis à l'issue de la formation.

ACCESSIBILITÉ

- > Conditions d'accès au public en situation de handicap, contactez le référent handicap au 05 61 10 47 40.

DÉLAI D'ACCÈS

- > Jusqu'à la veille de la formation.

PROGRAMME

> Vendre sur les réseaux sociaux

- 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

> Les différentes manières de vendre sur Facebook ou Instagram

- 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 ?

> Activer sa boutique : la suite Facebook Business

- Configuration et administration des ventes
- Ajouter manuellement des articles
- Information sur l'importation de catalogues
- Travailler l'aspect visuel et l'ergonomie de sa boutique
- Relier un article à un post sur Facebook ou Instagram

> Optimiser ses ventes et rendre sa boutique visible

- Soigner les posts
- Marketer sa boutique / Focus sur la publicité
- Développer sa communauté
- Proposition de formations complémentaires

INFORMATIONS ET INSCRIPTION :

Possibilité de prise en charge partielle ou totale en fonction de votre statut.

Nos conseillers sont à votre disposition au 05 61 10 47 40
ou par courriel : formation@cm-toulouse.fr

Je m'inscris

IFCMA
55 bd de l'Embouchure 31200 TOULOUSE

CMA 31
18 bis bd Lascrosses 31000 TOULOUSE

