

# FORMATION FACEBOOK ET INSTAGRAM ADS, UNE STRATÉGIE DE CAMPAGNE PUBLICITAIRE GAGNANTE



- 🗨️ Présentiel ou distanciel
- 📍 Paris, France ou International
- 🕒 14 heures soit deux journées
- 🏢 Inter, intra, sur étagère
- 👥 1 à 12 personnes
- 💰 À partir de 830€ HT / pers
- 📌 Référence 20203106

## Objectifs

- Maîtriser les interfaces de gestionnaire de publicité.
- Acquérir des savoir-faire opérationnels sur les outils de ces plateformes
- Créer des campagnes publicitaires efficaces
- Répartir le budget de vos campagnes entre acquisition et retargeting
- Analyser les résultats de vos campagnes

## Prérequis de la formation

Usage de Facebook dans votre entreprise.

## À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux agences digitales et aux agences de communication, responsables acquisition, growth/ trafic managers, chefs de projet web, responsables marketing et chargé(e)s de communication, Community managers, social media managers, dirigeants de TPE.

**Pour toutes personnes en situation d'handicap, veuillez nous contacter**

## Présentation

Boostez vos performances publicitaires sur Facebook et Instagram avec notre formation dédiée ! Apprenez à maîtriser les gestionnaires de publicité, à concevoir des campagnes efficaces et à maximiser votre retour sur investissement grâce à un ciblage stratégique et des contenus engageants.

## Formateur

Qui de mieux qu'un ancien salarié de chez Facebook pour vous former à la publicité Facebook et Instagram ? Notre formateur, expert en publicité a travaillé pendant 2 ans chez Facebook à Londres et à former plus de 10 000 personnes parmi les plus grandes agences et entreprises dans le monde.



Digital Academy  
17 rue du Faubourg Montmartre  
75009 Paris

09 77 21 53 21 appel non surtaxé  
du lundi au vendredi de 9h30 à 18h  
[contact@digitalacademy.fr](mailto:contact@digitalacademy.fr)

## Programme

### Introduction aux publicités sur Facebook et Instagram en 2025

- Présentation des dernières évolutions des plateformes et de leurs audiences respectives.
- Compréhension des algorithmes actuels et de leur impact sur la diffusion des publicités.
- Analyse des tendances actuelles en matière de formats publicitaires et de comportements des utilisateurs.

### Configuration et gestion des comptes publicitaires

- Création et paramétrage avancé des comptes publicitaires sur Facebook et Instagram.
- Gestion des autorisations et des rôles au sein des équipes marketing.
- Intégration des pixels de suivi et des événements pour un suivi précis des conversions.

### Stratégie de ciblage avancée

- Utilisation des audiences personnalisées et similaires pour un ciblage précis.
- Exploitation des données de la plateforme pour affiner les segments d'audience.

- Approches de ciblage basées sur les centres d'intérêt, les comportements et les données démographiques.

### Création de contenus publicitaires engagés

- Conception de visuels et de vidéos adaptés aux formats actuels des plateformes.
- Rédaction de messages publicitaires percutants et conformes aux meilleures pratiques.
- Utilisation des fonctionnalités interactives telles que les sondages, les carrousels et les stories.

### Mise en place de campagnes publicitaires efficaces

- Structuration des campagnes en fonction des objectifs marketing (notoriété, considération, conversion).
- Optimisation des enchères et des budgets pour maximiser le retour sur investissement.
- Tests A/B pour évaluer l'efficacité des différentes approches créatives et de ciblage.

### Analyse et optimisation des performances

- Suivi des indicateurs clés de performance (KPI) pertinents pour évaluer les campagnes.

- Utilisation des outils d'analyse de Facebook et Instagram pour interpréter les données.

- Stratégies d'optimisation basées sur les résultats pour améliorer continuellement les performances.

### Tendances émergentes et innovations

- Exploration des nouvelles fonctionnalités publicitaires offertes par les plateformes.
- Impact de l'intelligence artificielle et de l'apprentissage automatique sur la publicité sociale.
- Adaptation aux changements de comportement des consommateurs et aux nouvelles attentes en 2025..

## Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Cette formation est composée d'apport d'expertise du formateur, de quiz, d'ateliers, d'échanges d'expérience, de cas pratiques, de mises en situation, d'exercices, de partages de bonnes pratiques.

## Quelles sont les modalités d'évaluation ?

Cette formation est évaluée par : une évaluation des acquis en amont via un questionnaire d'auto-positionnement et une évaluation en aval via un questionnaire en fin de formation.

Version 8, mise à jour le 11 juin 2024

Vous avez des questions  
sur cette formation ?

Nos conseillers vous répondent au :

09 77 21 53 21

appel non surtaxé du lundi  
au vendredi de 9h30 à 18h  
ou par email

[contact@digitalacademy.fr](mailto:contact@digitalacademy.fr)