# Booster sa visibilité sur Facebook et Instagram grâce à la publicité payante

*Touchez davantage de clients potentiels en mettant en avant vos contenus grâce à la publicité payante sur Facebook et Instagram. En une journée, vous apprenez à préparer une publicité efficace, à paramétrer et lancer votre campagne de boost depuis un ordinateur, puis à analyser ses résultats pour optimiser vos prochaines campagnes.*

**Tarif**
L'ingénierie pédagogique étant faite sur mesure, le tarif sera établi en fonction des besoins de l'apprenant et figurera sur les documents contractuels tels que le devis, la convention de formation ou le contrat de formation.

**Durée**
1.00 jour(s), soit 7.00 heures (sur la base d'une journée de 7 heures).
La période ou les dates de formation figurent sur les documents contractuels (devis, convention ou contrat de formation).

**Profils des apprenants**
Public concerné :
- Entrepreneurs, indépendants, professions libérales, dirigeants et collaborateurs de TPE/PME souhaitant développer leur visibilité sur Facebook et Instagram grâce à la publicité payante

Prérequis :
- Aucun prérequis

**Accessibilité et délais d'accès**
Inscription sur demande, lors de l'appel découverte, par mail (formation@lolitaghilione.fr) ou par téléphone au 06 29 99 37 78 auprès de Lolita Ghilione. L'accès à la formation s'effectue selon le planning de l'apprenant, au plus tard 15 jours après la demande.

**Accessibilité aux personnes en situation de handicap**
Afin d'étudier les modes de compensation nécessaires et d'adapter au mieux la formation, merci de contacter la référente handicap, Mme Lolita Ghilione, par téléphone au 06 29 99 37 78 ou par mail à l'adresse formation@lolitaghilione.fr.

**Qualité et indicateurs de résultats**
Les indicateurs de résultats sont transmis sur demande. Les taux de satisfaction, de réussite et le nombre d'apprenants seront diffusés début 2027.

## Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, l'apprenant sera capable de :
- Choisir l'objectif publicitaire et le format adaptés à sa campagne de boost sur Facebook et Instagram
- Concevoir un visuel et rédiger une légende publicitaire convaincante avec un appel à l'action adapté
- Paramétrer et lancer une campagne de boost depuis un ordinateur en définissant son audience, son budget et sa durée
- Analyser les résultats de sa publicité et les exploiter pour optimiser ses prochaines campagnes

## Contenu de la formation

**Module 1 – Comprendre et préparer sa publicité sponsorisée**
- Comprendre le fonctionnement du boost publicitaire sur Facebook et Instagram et ses différences avec Meta Ads Manager.
- Identifier les objectifs publicitaires disponibles : visibilité, interactions, visites de profil, trafic ou prises de contact.
- Choisir entre la sponsorisation d'une publication existante et la création d'un contenu dédié à la publicité, selon les possibilités de l'interface.
- Sélectionner un format visuel adapté à son objectif publicitaire.

- Concevoir un visuel attractif avec une accroche percutante, un message clair et une proposition de valeur pertinente.
- Rédiger une légende publicitaire convaincante en appliquant les principes du copywriting.
- Définir un appel à l'action (CTA) adapté à l'objectif de la campagne.

**Module 2 – Paramétrer et lancer une campagne de boost depuis un ordinateur**

- Accéder à la fonctionnalité de boost depuis un ordinateur et vérifier les prérequis nécessaires.
- Découvrir l'interface de configuration et les options disponibles.
- Sélectionner les emplacements de diffusion sur Facebook et Instagram selon les possibilités proposées.
- Définir son audience publicitaire : ciblage géographique, caractéristiques démographiques et centres d'intérêt.
- Déterminer son budget, sa durée de diffusion et ses modalités de paiement.
- Vérifier l'aperçu de sa publicité et contrôler les paramètres avant validation.
- Lancer sa campagne et comprendre les étapes de vérification et d'approbation.

**Module 3 – Analyser et optimiser les résultats de sa publicité**

- Consulter les statistiques et les résultats de sa campagne sponsorisée.
- Comprendre les principaux indicateurs de performance : portée, impressions, interactions, clics et coût par résultat.
- Évaluer les performances de sa publicité au regard de son objectif initial.
- Identifier les ajustements possibles pour améliorer ses prochaines campagnes.
- Modifier, interrompre ou relancer une promotion selon les fonctionnalités disponibles.

## Organisation de la formation

**Équipe pédagogique**

Formatrice et dirigeante de l'organisme de formation : Lolita Ghilione

**Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation**

- La formation peut être dispensée en présentiel ou à distance, en visioconférence via l'outil Zoom.
- **Avant la formation : évaluer les connaissances initiales et les besoins des apprenants.** Lors d'un entretien découverte en visioconférence avec la formatrice, les connaissances initiales, les besoins, attentes et enjeux de l'apprenant seront analysés et les prérequis seront vérifiés. Les apprenants rempliront un questionnaire de pré-formation pour adapter le contenu à leur activité, à leurs intérêts et évaluer leur niveau sur la thématique de la formation.
- **Pendant la formation : évaluer en continu et valider la compréhension en temps réel.** Les apprenants bénéficieront d'un apport théorique avec un support papier et numérique. Ils seront soumis à des exercices pratiques appliqués à leur propre activité, des travaux de mise en situation et des échanges sur leurs pratiques professionnelles dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de leurs connaissances et compétences au regard des objectifs visés.
- **À l'issue de la formation : évaluer les connaissances acquises et la satisfaction à chaud.** Un quiz d'évaluation permettra de vérifier l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs visés par le programme. Un questionnaire de satisfaction permettra de mesurer l'indice de satisfaction des participants sur l'atteinte des objectifs, la qualité de l'animation et la satisfaction globale de la prestation. Un certificat de réalisation sera remis à chaque apprenant.

**Contact de la formation**

Lolita GHILIONE : 06 29 99 37 78 / formation@lolitaghilione.fr.

**Dernière mise à jour du programme : 19/10/2026**