

9 rue des Halles  
75 001 Paris

SIRET : 507 648 038 00036  
Code NAF : 6202A  
N° intra : FR88507648038

[www.celaneo.com](http://www.celaneo.com)

# Programme de la formation Facebook Ads

---

Objectifs de la formation :

Etre en capacité de :

- Concevoir
- Lancer
- Suivre

des campagnes publicitaires avec l'outil Facebook Ads.

Durée	3 jours soit 24 heures
Horaires	Sur mesure
Rythme	Sur mesure
Mode d'organisation pédagogique	Vidéos et Présentiel à distance
Lieu de formation	En ligne (visio-conférence)
Dernière mise à jour	04/05/2022
Date de création	10/02/2020

## Public visé et prérequis

**Public concerné :** *Pour toute personne, entrepreneur ou manager, souhaitant maîtriser la promotion de son activité sur les réseaux sociaux.*

**Pré requis :** *Savoir lire, écrire, disposer d'un ordinateur. Pour toute situation de handicap, nous vous invitons à prendre contact avec nous pour la mise en œuvre des meilleures conditions de formation possible.*

### **Module 1 : Les bases de Facebook Advertising**

- a. Maîtriser la structure de Facebook Business Manager
- b. Comment configurer un Compte Facebook Entreprise
- c. Introduction au Pixel Facebook
- d. Comment configurer un Compte publicitaire

### **Module 2 : Définir son Objectif et son Audience**

- a. Découvrir les différents types de Campagne publicitaire
- b. Comprendre son Pixel et ses événements enregistrés
- c. Découvrir et maîtriser les différents types d'Audience
- d. Adapter ses objectifs à son Budget publicitaire

### **Module 3 : Créer ses Publicités**

- a. Comprendre les placements et les bibliothèques Facebook
- b. Découvrir et adapter ses publicités selon son objectif
- c. Organiser son calendrier de diffusion
- d. Créer ses premières publicités

### **Module 4 : Campagnes de Considération et de Sensibilisation**

- a. Création des Audiences et Publicités
- b. Configuration de la Campagne publicitaire
- c. Définition des tests publicitaires
- d. Lancement de la Campagne

### **Module 5 : Maîtriser l'analyse des résultats publicitaires**

- a. Présentation des Métriques clés
- b. Comprendre l'importance de la Temporalité des données
- c. Analyse de cas pratiques selon 3 Objectifs
- d. Création et enregistrement de colonnes prédéfinies

### **Module 6 : Campagne de Conversion**

- a. Création des audiences et Publicités
- b. Configuration de la Campagne publicitaire
- c. Définition des tests publicitaires
- d. Lancement de la Campagne

### **Module 7 : Retargeting**

- a. Adapter sa couverture publicitaire
- b. Créer et maîtriser ses audiences de Retargeting
- c. Créer ses publicités de Retargeting
- d. Lancement de la Campagne de Retargeting