

CREER SA BOUTIQUE SUR FACEBOOK ET INSTAGRAM

Durée : 7 heures

Date : les dates sont fixées en fonction des inscriptions

Descriptif :

Les entreprises disposant d'une page Facebook ou Instagram peuvent s'appuyer sur la popularité de ces deux réseaux sociaux pour mettre en place un nouveau canal de commercialisation allant jusqu'au paiement en ligne via les fonctionnalités de boutique en ligne.

Prérequis :

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 (WordPress, Shopify, Wix...) et disposer d'un nom de domaine propre.

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la 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

Finalité : Formation qualifiante.

Modalités de paiement et conditions financières :

Se référer aux [Conditions Générales de Vente](#) sur notre site Internet.

Programme de Formation

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.

Tarif : 210 €

Ce prix de formation peut faire l'objet d'une prise en charge totale ou partielle par un financeur de la formation selon votre situation et votre statut.

Modalités et délais d'accès :

La formation est accessible selon un calendrier établi au semestre.

Confirmation de l'inscription sous 8 jours.

La formation pourra cependant être annulée ou reportée si les conditions d'organisation ne sont pas remplies

Lieu et horaires :

Le lieu et les horaires vous seront communiqués avec la convocation.

Public

Ressortissants de la CMA 48 (chefs d'entreprises, conjoints collaborateurs).

Autres publics acceptés.

Modalités d'évaluation

Cas pratiques individualisés

Moyens pédagogiques et techniques

Supports pédagogiques

Enseignement collectif en présentiel

Intervenant extérieur : DIGITALYS (Cédric TETART ou Ludovic TOUSSAINT)

Attestations :

La présence du stagiaire est attestée par la signature de la feuille d'émargement.

Une attestation de présence et des acquis de fin de formation est délivrée au stagiaire

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 visuelle et l'ergonomie de sa boutique
- Relier un article à un post sur Facebook et 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.

Contact

Service Formation Professionnelle Continue

Tél : 04.66.49.80.86

Mail : formation@cma-lozere.fr

Vous trouverez toutes les informations pratiques et les personnes ressources en cliquant [ICI](#)