



Programme La transition numérique d'une entreprise par des stratégies publicitaire annuelle automatisé 2025 (révision 01/2025)

La transition numérique d'une entreprise par des stratégies publicitaire annuelle automatisé.

Grace à la digitalisation vous allez automatiser votre prospection ET PUBLICATION annuelle,

Avoir un plan annuel de captation de contact. Automatisation pour mettre en avant vos équipes.

**Prérequis :**

Avoir un besoin d'un plan marketing annuel + PLAN PUBLICATION ANNUEL

Avoir un besoin d'automatiser ses action marketing

Avoir un besoin en génération de contact.

Savoir parler le français

Savoir lire écrire le français

Avoir un acces au GESTIONNAIRE DE PUB META

Cette formation s'adresse à toutes personnes cherchant a augmenter ses contacts via les réseaux sociaux

Formation à distance : avoir un pc reliev à internet accessible sur zoom

Formation présentielle : avoir une tablette ou un smartphone.

**Objectifs :**

Acquerir les compétences pour réaliser et comprendre un plan marketing annuelle

Acquérir les compétences et connaissances de la création de pub facebook

Acquérir et mettre en place les stratégie captation de contact sur les réseaux sociaux.

● Acquisition d'aptitudes

- Comprendre l'environnement de la plateforme publicitaire
- Comprendre les différents profils des prospects
- Mettre en place une stratégie annualisée
- Comprendre les différentes stratégies à mettre en places

● Acquisition de compétences :

- Création de campagne publicitaire automatique annualisé
- Création de pub retargeting automatisé
- Création de pub Trafic
- Création de pub Looklike
- Maitrise planificateur META

**Durée :** durée total 5 jours de 7 heures

Sur 5 journées

**Modalité et délais d'accès :**

Suite à un premier RDV, un point sur les besoins du stagiaire sera fait.

Le stagiaire remplira un bilan afin d'établir un compte rendu de ses besoins (voir critère 2 indicateur 4)

- Formation à distance (via lien zoom)
- Dates de la formation pour inscription le mois en cours
- Formation en présentielle : sur le lieu du club



**Délai d'accès** (durée estimée entre la demande et le début de la prestation) : 15 jours  
Concernant les délais d'accès les dates de formations sont communiquées dans le mois.

**Tarifs** : Le prix pour 1 stagiaire (voir nombre de stagiaire dans la convention)

- Designation : Formation : La transition numérique d'une entreprise par des stratégies publicitaire annuelle automatisé.
- Quantité : voir convention
- Prix unitaire HT / stagiaire : 1.750€ht / stagiaire
- Total HT : nombre stagiaire x 1.750€ht

#### **Contacts :**

● Florent Le louarn

Mail : [hogunsoft\\_team@hogunsoft.com](mailto:hogunsoft_team@hogunsoft.com)

#### **Accessibilité aux personnes handicapées**

- Formation accessible aux personnes en situation de handicap

Si vous êtes en situation de Handicap merci de nous contacter afin d'adapter la formation

Vous pouvez vous rapprocher de notre référent handicap :

Florent Le louarn

Mail : [hogunsoft\\_team@hogunsoft.com](mailto:hogunsoft_team@hogunsoft.com)

#### **Méthodes mobilisées :**

Modalités pédagogiques et/ou moyens et/ou outils utilisés pour mener à bien la prestation dispensée.

- Modalités et moyens pédagogiques
  - Remise d'un support pédagogique
  - Suivi de l'exécution
  - Retours d'expériences
  - Echange interactifs
  - Cas pratiques : création de campagne (traffic, LL, et retargeting) mensuel sur le gestionnaire de pub.
  - Question orales et écrites (QCM)
  - Intervention d'un formateur expert dans son domaine
- Outils : Fourniture d'un support de formation
  - Montée en compétences assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique.

#### **Modalités d'évaluation :**

Moyens mobilisés pour mesurer à l'aide de critères objectifs les acquis du bénéficiaire en cours et/ou à la fin de la prestation.

- Test de positionnement
- Travaux pratiques
- Evaluation pour valider vos acquis en fin de formation

#### **Appréciation des résultats**

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation



INDICATEUR 2

### Prenom et nom du/des stagiaire :

Voir convention

Information chiffrée sur le niveau de performance et d'accomplissement de la prestation.

Tous supports et outils d'information, rapports d'activités, bilans, résultats d'enquêtes, indicateurs de performance.

#### Indicateurs de résultats :

- Nombre de stagiaires :
  - Feuilles de présence signées des participants et du formateur par journée
  - Relevé de connexion pour les formations à distance.
- Taux de satisfaction des stagiaires
- Taux et cause d'abandon
- Taux retour sur enquête
- Remise d'une attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et des résultats de l'évaluation des acquis de la formation



## INDICATEUR 6

### Modalités de mise en oeuvre de la prestation, adaptés aux objectifs et publics

Formation en ligne :

- Outils numériques à télécharger via le mail envoyé
- Vidéos, e-learning,
- Des évaluations sous formes de scoring pour se rendre compte des acquis en cours de formation et des compétences à développer
- Un book de travail qui aide le ou les stagiaires dans la mise en place du process de vente digital
- Mise à disposition d'une assistance technique, délivrée de manière synchrone et asynchrone sous forme d'échange téléphonique, de courriel ou bien de visioconférence. Les durées d'assistance sont variables et dépendent essentiellement des besoins du stagiaire. En moyenne une assistance téléphonique ou visioconférence sera de 45 minutes et est immédiate.
- Dans le cas d'une assistance courriel celle-ci intervient dans les 24h.

Assistance :

Mr LOSER Sosthène

Tel : 062148754

Mail : [contact@auca-business.fr](mailto:contact@auca-business.fr)

Du mercredi au vendredi de 9h à 17h

## Indicateur 10

RAPPEL : en cas d'absence les formations seront enregistrées afin que le public bénéficiaire absence puisse réaccéder à la formation. En cas de question le public pourra appeler Mr LOSER

**LA DUREE TOTALE DE LA FORMATION POUR L'EFFECTIF, COMPREND 5 journées de 7 HEURES DE FORMATIONS EN LIVE pour chaque étudiant.**

Nature de la sanction de l'action de formation

✓ Attestation de fin de formation

✓ Attestation de connexion

Attestation de présence, feuille d'émargement, attestation d'assiduité



## Méthodes pédagogiques :

<p><b>Accueil</b></p> <p>Tour de table / Présentation de la formation          Positionnement des acquis et des pratiques avant la formation:          questionnaire d'entrée          Attentes des participants</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Questions / Réponses</li> <li>● Echanges / Partage de pratiques</li> <li>● Suivi des acquis</li> </ul>
<p><b>Programme</b></p> <p>Cours théorique sur la formation.          Echanges avec le formateur suite à la théorie</p> <p>Le formateur va faire un exposé relatif au sujet de la formation. Cet exposé présente tous les points essentiels de manière magistrale qui vont être mis en jeu durant cette formation. Il indique aussi les limites qui seront utilisées pour cette formation. Le contenu du cours peut varier sensiblement selon les résultats de l'audit, précédemment réalisé auprès de l'entreprise sollicitant la formation (« besoins de l'entreprise »)</p> <p>Création des campagnes publicitaires          Réalisation de campagne META – échanges avec le formateur</p> <p>Cette méthode sollicite grandement le stagiaire, celle-ci va lui permettre de créer ses campagnes. Cette phase interactive permet ainsi au formateur de mesurer les connaissances acquises par les stagiaires lors de cette approche théorique, et donc d'adapter le reste de la formation aux besoins/ niveaux réels des stagiaires.</p> <p>Questionnaire sur le cours théorique Restitution et correction des questionnaires</p>	<p>Pédagogie participative, sollicitation des participants.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <u>Supports pédagogiques</u> : powerpoint projeté, fichier pdf.</li> <li>● Livret de travaux stagiaire sous format pdf a imprimer pour les aider à la compréhension et mise en place des process</li> <li>● <u>Ateliers d'analyse des pratiques Etudes de cas</u> : proposés par le formateur ou par les stagiaires</li> <li>● <u>Simulations</u> : Les stagiaires réalisent des cas pratiques</li> </ul> <p>Cette partie de la formation est donc une mise en application, sur le logiciel GESTIONNAIRE DE PUB META par le formateur du contenu théorique abordé précédemment et consiste à parcourir point par point, sur un écran partagé, le tutoriel dédié à la formation.</p>
<p><b>Bilan</b></p> <p>Retour sur les attentes des participants</p> <p>Positionnement des acquis et des pratiques après la formation et corrigé des questionnaires</p> <p>Elaboration d'un plan d'actions individuel d'amélioration des pratiques professionnelles</p> <p>Evaluations sous formes de jeux de rôles</p> <p>Evaluations sous formes de scoring pour se rendre compte des acquis en cours de formation et des compétences à développer</p> <p>Evaluation de la satisfaction de la formation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Questions / Réponses</li> <li>● Echanges / Partage de pratiques</li> <li>● Suivi de l'évolution des acquis</li> <li>● Amélioration des pratiques</li> <li>● Satisfaction globale – remise des attestations</li> </ul>
<p>Mise en place d'une assistance technique délivrée de manière synchrone et asynchrone sous forme d'échange téléphonique, de courriel ou bien de visioconférence. Les durées d'assistance sont variable set dépendent essentiellement des besoins du stagiaire. En moyenne une assistance téléphonique ou visioconférence sera de 45 minutes et est immédiates.</p> <p>Dans le cas d'une assistance courriel celle-ci interviendra dans les 24 heures.</p>	



## Critère 2 :

**Identification précise des objectifs des prestations proposées.**

**L'adaptation de ces prestations aux publics bénéficiaires lors de la conception des prestations**

## Programme théorique détaillé :

Mise en place du cours théorique, avec à au début et à la fin de chapitre des temps de questions/réponses:

## CONTENU DE LA FORMATION

5 journées de formations de 7 heures

### Objectif 1 : Stratégie Publicitaire annuelle automatisé.

Contenu pédagogique :

Intro : Les bases du commercial

- 1 – comprendre le marché,
- 2 - comprendre les cycles du marché
- 3 – comprendre les différents profils de prospects
- 4 – Les stratégies de persuasions : POURQUOI ?
- 5 – l'intérêt d'une offre permanente « OUI / NON ??? »
- 6 – L'intérêt des promos
- 7 – L'intérêt des PO
- 8 – L'intérêt des JEU
- 9 – L'intérêt de SE ou des RDV (comprendre la différence)
- 9 – présenter une stratégie mensuelle et sa mise en place
- 10 - La stratégie du mois de janvier et sa mise en place
- 11 - La stratégie du mois de février et sa mise en place
- 12 - La stratégie du mois de mars et sa mise en place
- 13 - La stratégie du mois d'avril et sa mise en place
- 14 - La stratégie du mois de mai et sa mise en place
- 15 - La stratégie du mois de juin et sa mise en place
- 16 - La stratégie du mois de juillet et sa mise en place
- 17 - La stratégie du mois d'aout et sa mise en place
- 18 - La stratégie du mois de septembre et sa mise en place
- 19 - La stratégie du mois d'octobre et sa mise en place

(



20 - La stratégie du mois de novembre et sa mise en place

21 - La stratégie du mois de décembre et sa mise en place

**Objectif 2 : mise en place d'une automatisation sur des campagnes Digitales sur META .**

Contenu pédagogique :

Intro : Les bases du gestionnaire de pub

1 – utilisateur de la page

2 – Le pixel

3 – Mise en place campagne : trafic / retargeting / LL

4 – Mise en place des différentes campagnes : PO , SE , OFFRES , JEU

5 – Mise en place de campagne automatisé sur l'année en fonction de la stratégie de l'entreprise