



META ADS Initiation

Durée : 3 jours soit 21h

- Objectifs :** S'initier aux campagnes de publicité META ADS.
L'apprenant sera capable de :
- Préparer son Business Manager
 - Comprendre les KPI & analyser les résultats
 - Créer des campagnes performantes
 - Optimiser, scaler et ajuster
- Prérequis :** Aucun
- Réalisation :** Présentiel et/ou distanciel
- Date(s) et lieu :** A définir
- Public :** Salariés, demandeurs d'emploi, agents collectivité, enseignants
- Accessibilité :** Pour les personnes en situation de handicap, nous contacter
- Débouchés :** Tous métiers
- Contact :** Edwige CILIONE, formatrice bureautique expérimentée depuis 25 ans et entourée d'une équipe de formateurs professionnels
- Modalités d'accès :** A la signature de la convention et/ou de la prise en charge
- Délai d'accès :** De 2 jours à 4 semaines
- Type action:** Actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances
- Méthode pédagogique :** Méthode active, démonstrative et participative
Exercices autonomes réguliers pour s'assurer de l'assimilation
- Méthode d'évaluation :**
- 1. des acquis :**
Evaluation de l'atteinte des objectifs par grille critériée
 - 2. à chaud :**
Questionnaire évaluation de formation pour mesurer le niveau de satisfaction à l'atteinte des objectifs

Taux de réussite à l'atteinte des objectifs au 31 décembre 2025	100%
Taux de satisfaction à l'atteinte des objectifs au 31 décembre 2025	100%

Tarif : à partir de 1.995 € net de taxes
Exonéré de TVA





META ADS Initiation

CONTENU DU MODULE

JOUR 1

- Structure d'une campagne Meta
- Niveau Campagne
- Niveau Ensemble de Publicités
- Niveau Publicité

JOUR 2

- Pixel Meta & Tracking
- Impact sur l'algorithme
- Ciblage & Audiences

JOUR 3

- Analyse des KPI & Optimisation
- Principaux KPI
- Lecture des KPI
- Tunnel de conversion & formats efficaces
- Scaling & Budget

EN D'AUTRES MOTS :

1. Bases de l'écosystème Meta Ads
 - Comment fonctionne une campagne, les différents objectifs et comment Meta "pense" l'optimisation.
2. Préparer ton Business Manager
 - Pixel, événements, accès, configuration propre et sécurisée + index pour s'y retrouver facilement.
3. Comprendre les KPI & analyser les résultats
 - Savoir lire les bons indicateurs (CPC, CPL, CTR, fréquence...) et quand agir.
4. Créer des campagnes performantes
 - Les meilleures combinaisons format/ciblage/objectif + plan de test.
5. Optimiser, scaler et ajuster
 - Quoi faire une fois lancé, quand modifier, arrêter, doubler le budget, etc.
6. Tunnels et audiences avancées
 - Retargeting, Lookalike, exclusions... pour maximiser les conversions.

L'apprenant pourra, par la suite, suivre une formation correspondant au niveau suivant.

Le nombre de participants est de **5 maximum** par stage.

Un support et les documents de cours sont remis à chaque participant.

Chaque stagiaire dispose d'un micro-ordinateur.

L'apprentissage est basé sur des exercices pratiques entre chaque module de cours.