



FORMATIONS COURTES

INITIATION

NEW

Ref. : C22SOCADS

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1495 € HT

Repas inclus

SOCIAL ADS : CONCEVOIR ET METTRE EN PLACE UNE CAMPAGNE EFFICACE

Lancer une campagne publicitaire sur les réseaux sociaux

Les

[réseaux sociaux](#)

offrent des plateformes puissantes pour diffuser des messages publicitaires.

Suivre une formation qui aborde les enjeux du social ads, c'est l'opportunité de comprendre les opportunités qu'offre le social ads par rapport à la publicité digitale, de savoir rédiger des **publicités impactantes** et de créer des **visuels efficaces**. Le défi principal est ainsi d'éviter de dépenser son budget social ads dans des formats et des publicités qui n'apportent pas de résultats.

Pourquoi se former aux social ads ?

- Créer des **publicités virales** et engageantes.
- Paramétrer des **campagnes efficaces** sur diverses plateformes.
- **Optimiser le ROI** et suivre la performance des campagnes.

OBJECTIFS

- Concevoir une publicité virale, performante et engageante.
- Paramétrer des campagnes de publicités sur les réseaux sociaux.
- Diffuser et optimiser ses campagnes publicitaires efficacement.

POUR QUI ?

Responsables marketing digital, communication, community et social media managers, chefs de projet web.

PRÉREQUIS

Aucun.

COMPÉTENCES ACQUISES

Lancer des campagnes sur les réseaux sociaux : de la réflexion à la diffusion en passant par la rédaction et la création.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation obligatoire sous forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation.

PROGRAMME

Pendant

Social ads : concevoir et mettre en place une campagne efficace

Cartographie des sociaux ads (Paid Social)

- Identifier le panorama des différents social ads et leurs spécificités : Meta (Facebook et Instagram), TikTok, LinkedIn, X, Youtube, Pinterest, Snapchat et Twitch.

- Découvrez et approfondissez les outils : Meta ads, Tik Tok ads et LinkedIn ads.
- Nouvelle tendance du Paid Media : l'influence ads, complément indispensable au Paid Search et au Paid social.

Déterminer la structure de ses campagnes social ads

- Notoriété, Trafic, Conversion... : fixer son objectif publicitaire pour orienter sa stratégie.
- Suivre la logique de son tunnel de vente pour structurer ses campagnes publicitaires.
- Définir ses audiences : Sociaux démographiques, centres d'intérêts... : paramétrer ses options de ciblage pour viser au plus juste.
- Aligner ses objectifs avec les médias appropriés, maximisation du budget, retargeting, stratégie d'enchères...des conseils pratiques pour gagner en performance.

Fabriquer une publicité efficace et ROIste

- Appliquer les techniques du copywriting pour structurer son message : la formule AIDA.
- Ajouter une touche émotionnelle à sa publicité pour pousser à l'interaction.
- Soigner son accroche : exemples de bonnes pratiques centrés sur l'utilisateur
- Choisir les formats les plus adaptés à sa cible et son message.
- Utiliser les outils de créa (Canva, PlayPLay...) et les IA pour gagner en créativité et rapidité.
- Atelier pratique lié à vos objectifs de marque.

Définir son media planning

- Favoriser la synergie entre les plateformes sociales pour élargir son impact publicitaire.
- Varier les placements et formats pour maximiser la visibilité et l'engagement. Approche Test&Learn.
- Synchroniser son media planning à son calendrier éditorial et commercial pour maîtriser le volume et la cohérence des prises de parole.
- Intégration du storytelling de la marque dans les campagnes publicitaires.

Mesurer la performance

- Calculer le ROI de ses campagnes publicitaires en exploitant les pixels de tracking.
- Evaluer ses performances en fonction de chaque média et chaque publicité et piloter vos campagnes. Les règles d'or de l'optimisation.
- Atelier pratique : paramétrer un tableau de bord de suivi de performance de vos publicités sociales.
- Utiliser l'AB testing pour tester efficacement différentes variantes et audiences et améliorer ses performances marketing, RH et commerciales.

INTERVENANTS

Renaud ALQUIER

Consultant et formateur en Marketing Digital - 22 ans d'expérience et plus de 150 clients accompagnés.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Moyens Humains, Techniques et Pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.



Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

[Accessibilité aux personnes en situation de handicap](#)



LIEUX ET DATES

À distance

01 et 02 avr. 2026

21 et 22 sept. 2026

Paris

26 et 27 nov. 2026