

Possibilité d'intervenir dans vos locaux sur ce thème, dates et conditions : nous consulter

2 jours, soit 14 heures

8h30 - 12h / 13h - 16h30

**Session intra-entreprise
& sur mesure**
Nous consulter

Opérateur de compétences

Thématique

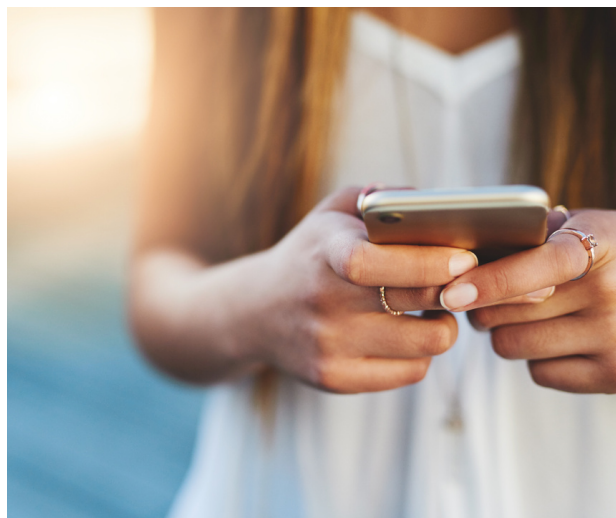
- Commercialisation et communication

Action de formation

- Développer sa communication digitale

Objectifs généraux

- Comprendre les enjeux de la visibilité digitale, investir les différents canaux de communication
- Définir une stratégie de communication digitale adaptée aux objectifs



Objectifs pédagogiques

- Développer la visibilité de son entreprise, pour doper la croissance de sa communauté.
- Optimiser les publications pour maximiser les réservations.
- Comprendre le fonctionnement des ADS Meta et leur impact.

Contenus de la formation

Optimiser ses publications pour augmenter sa productivité

- Comprendre les essentiels d'un texte de publication réussi
- Découvrir les méthodes pour créer du contenu et être inspiré
- Utiliser l'IA pour corriger ses erreurs
- Établir un calendrier de contenu stratégique et pertinent

Gérer son temps et automatiser le contenu

- Trouver son rythme de publications : la différence entre plusieurs formules gagnantes (planifier ses publications).
- Introduire des outils d'IA qui peuvent automatiser certaines tâches répétitives, permettant d'être plus productif dans sa création de contenu.
- Créer des stories interactives et captivantes qui encouragent les réservations directes.

Intégrer ADS Meta pour convertir de nouveaux clients

- Utiliser son ciblage client pour attirer de nouveaux clients
- Comprendre le fonctionnement des ADS Meta et leur impact
- Appliquer la notion de TIMING pour optimiser ses ADS

Développer des collaborations stratégiques pour doper la croissance de sa communauté

- Analyser les buts et retombées de cette stratégie
- Élaborer des stratégies de co-marketing pour organiser des offres spéciales ou des concours.
- Utiliser les plateformes sociales pour encourager les commentaires et interactions des clients, renforçant ainsi la fidélité.

Bilan de la formation

- Discussion avec les participants sur les acquis de formation
- Remise d'un certificat de formation en fin de session

Modalités d'accès

Professionnels de la restauration.
Aucun prérequis.

Délai d'accès

Selon le calendrier prévisionnel.

Modalités d'inscription

Contact : fpc@cefppa.eu

En ligne sur cefppa.eu, en entrées et sorties permanentes

- **Pour les salariés de la branche**

Via le portail des actions de branche AKTO
espaceformation.akto.fr

- **Pour les TNS**

Via le **formulaire d'AGEFICE**

Méthodes pédagogiques

- Formation théorique alliant mises en situation (avec votre ordinateur, si possible) et débats.
- Outils d'application pour développer la communication de son entreprise.
- Remise d'un livret pédagogique
- Formation en présentiel collectif

Modalités d'évaluation

- Auto-évaluation des attentes et des compétences préalables à la formation.
- Evaluation en cours de formation par le formateur sous forme d'observations, de quizz et de questionnaires.
- Evaluation en fin de formation établie par le formateur et l'apprenant.

Taux de satisfaction

Disponible sur notre site www.cefppa.eu

Coût

850 €, prix net

Lieu

CEFPPA Adrien Zeller
4 rue Eugénie Brazier
67400 Illkirch-Graffenstaden

Accessibilité

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap.

