PROGRAMME DE FORMATION

Meta Ads : publicité Facebook et Instagram, du ciblage à la mesure des conversions

Commerce, Marketing & Vente

RÉFÉRENCE	VERSION	ÉDITION	DOMAINE
WF-0499	V2026-006	3 novembre 2026	Commerce, Marketing & Vente

DURÉE	MODALITÉ	PROGRAMME	SANCTION
14 h	Distanciel asynchrone (e-learning)	4 modules 17 leçons	Attestation et certificat de réalisation

Objectifs pédagogiques

- Organiser un portefeuille d'entreprise et un compte publicitaire, et structurer campagnes, ensembles de publicités et publicités.
- Choisir l'objectif de campagne adapté à un enjeu commercial.
- Construire des audiences (critères, audiences personnalisées et similaires) et choisir les emplacements.
- Concevoir des publicités adaptées aux formats de Facebook et d'Instagram et conformes aux règles publicitaires.
- Mesurer les conversions avec le pixel et l'API Conversions, dans le respect du consentement.
- Piloter budget et enchères, tester et optimiser une campagne à partir des indicateurs.

L'essentiel de la formation

Public visé

Community managers, e-commerçants, commerçants, artisans et chargés de communication qui veulent lancer et piloter eux-mêmes des campagnes publicitaires sur Facebook et Instagram.

Prérequis

- Utiliser Facebook et Instagram et gérer une page professionnelle.
- Connaître sa cible et son offre ; WF-0493 ou une pratique équivalente est un atout.
- Disposer d'un ordinateur avec une connexion internet ; aucun compte publicitaire ni budget n'est nécessaire pendant la formation.

Modalités et déroulement

Formation à distance, en ligne, à rythme libre, organisée autour d'entreprises fictives (Maison Ardelle, torréfacteur artisanal avec boutique et vente en ligne ; Brévance, éditeur de logiciel B2B ; Atelier Solvène, institut de beauté de quartier — entreprises fictives, données fictives). Un test de positionnement ouvre le parcours. Chaque leçon associe une vidéo de démonstration, une fiche pratique à conserver et deux mises en pratique corrigées (simulations dans les interfaces, plans de campagne, rédaction d'annonces, analyses de résultats) ; chaque module se clôt par un atelier de synthèse corrigé, une vidéo récapitulative et un quiz. Les manipulations se font dans des interfaces reconstituées de Gestionnaire de publicités de Meta, signalées comme simulations (aucun compte payant ni dépense publicitaire n'est nécessaire), puis, si l'apprenant le souhaite, sur son propre compte. Temps de formation réparti à environ 60 % de pratique, 30 % de démonstrations et d'apports, 10 % d'évaluation. Accompagnement par un formateur par messagerie (réponse sous 48 h ouvrées), correction individuelle des livrables sur demande.

Méthodes pédagogiques

- Positionnement en début de parcours
- Apports en vidéo : explications et démonstrations
- Exercices d'application et mises en pratique corrigées
- Production de livrables professionnels
- Atelier de synthèse en fin de module
- Quiz et QCM d'auto-évaluation
- Accompagnement et retours du formateur

Répartition du temps de formation : **20 %** théorique · **49 %** pratique · **31 %** évaluation

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme de formation en ligne, accès individuel à distance
- Vidéos pédagogiques
- Fiches pratiques à conserver
- Quiz et exercices interactifs en ligne
- Correction des productions sur grille de critères
- Messagerie avec le formateur (réponse sous 48 h ouvrées)

Modalités d'évaluation

Positionnement initial (non éliminatoire) ; correction automatique ou sur grille critériée de chaque exercice ; atelier de synthèse corrigé et quiz à la fin de chaque module ; évaluation finale interne : campagne de ventes complète configurée en simulation (objectif, audiences, créations, budget, mesure) et analyse d'un mois de résultats fictifs avec plan d'optimisation, corrigées sur grille, et questionnaire de 15 questions. Seuil de réussite interne : 70 % des critères. Une attestation de fin de formation précise les compétences évaluées ; aucune certification n'est délivrée.

Sanction

Une attestation de fin de formation et un certificat de réalisation sont remis au participant sous réserve de la réalisation du parcours.

Cette formation n'est pas présentée comme préparant à une certification enregistrée : elle ne comprend ni inscription ni présentation à des épreuves de certification, et n'ouvre droit à aucune délivrance de certification ni au financement par le CPF.

Modalités et délais d'accès

La demande d'inscription peut être effectuée par téléphone, par courrier électronique ou au moyen du formulaire en ligne.

Un entretien ou un questionnaire de positionnement permet de vérifier l'adéquation de la formation avec les besoins, le niveau initial et les prérequis du candidat.

L'inscription devient définitive après validation du dossier administratif, acceptation des documents contractuels et, le cas échéant, confirmation du financement.

Les accès à la plateforme sont généralement activés sous 48 à 72 heures ouvrées après validation complète du dossier.

Les formations à distance sont proposées en entrées et sorties permanentes, sous réserve des délais ou dates imposés par le financeur ou le certificateur.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Vidéos sous-titrées et transcrites, fiches pratiques et corrigés en version texte lisible par les lecteurs d'écran, tableaux fournis aussi en format tableur accessible, navigation au clavier, rythme libre et durée allongeable pour les exercices chronométrés. Référent handicap joignable à handicap@will-formation.com pour étudier toute adaptation (durée, supports, outils, modalités d'évaluation).

Tarif de la formation

Prix : **1 210 €**

Financement : prise en charge possible par les organismes financeurs, selon les critères d'éligibilité applicables.

Qualiopi processus certifié

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : ACTIONS DE FORMATION. Certificat QUA25070009. WILL FORMATION — Société par actions simplifiée à associé unique au capital de 30 000 € — NDA 11757059675 (cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État) — SIRET 893 713 180 00014 — 01 85 09 25 99 — info@will-formation.com — www.will-formation.com

Programme détaillé

4 modules, 17 leçons — durée totale 14 h.

01 Structurer son compte et ses campagnes

1. Positionnement — publicité Facebook et Instagram
2. Organiser le portefeuille d'entreprise et les accès
3. Choisir l'objectif de campagne
4. Campagne manuelle ou automatisée
5. Atelier de synthèse — Structurer son compte et ses campagnes

02 Cibler et créer des publicités

1. Construire des audiences
2. Choisir les emplacements et les formats
3. Rédiger des publicités efficaces et conformes
4. Atelier de synthèse — Cibler et créer des publicités

03 Mesurer les conversions

1. Pixel et événements standard
2. API Conversions, déduplication et consentement
3. Lire l'attribution et rapprocher les chiffres
4. Atelier de synthèse — Mesurer les conversions

04 Piloter et optimiser les campagnes

1. Budget, enchères et phase d'apprentissage
2. Diagnostiquer une campagne par ses indicateurs
3. Tester et optimiser
4. Atelier de synthèse — Piloter et optimiser les campagnes