



## Maîtriser Instagram pour vendre des produits/des services

---

Instagram est rapidement devenu un réseau social de référence en matière de social media. C'est un superbe atout pour séduire un public ciblé en surfant sur la tendance du moment : mettre en avant de plus en plus de contenus visuels tout en laissant une part au graphisme. Au terme de cette formation , le stagiaire sera en mesure de vendre ses produits et services à travers de ce média.

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

Créer des interactions privilégiées acheteurs/vendeurs

Transformer votre communauté en ambassadeurs de votre marque.

Vendre vos produits ou vos services à une nouvelle clientèle

Vous repérer, naviguer dans l'application afin d'utiliser toutes ses fonctionnalités

Publier selon de bonnes pratiques pour créer une présence professionnelle

Construire une communauté sur Instagram pour communiquer et vendre .

### FORMATION BLENDED LEARNING

**Durée :** 14 h 4 h visioconférence + 10 heures en e-learning

#### Détail :

- Date de départ : date inscrite sur demande de prise en charge
- Date de fin : 8 semaines après la date de départ (selon le rythme des cours en visioconférence hebdomadaire ou plus espacé selon le choix du stagiaire).

### PROFIL ET PRE REQUIS

#### Profil du stagiaire

- Toutes catégories de professionnels : chef d'entreprise, cadres, salariés, commerçants, artisans, profession libérales, auto-entrepreneurs souhaitant

connaître les bases du fonctionnement de Instagram dans le cadre d'une entreprise et particulièrement pour la vente de produits et services.

**Pré-requis :** Cette formation ne nécessite aucun pré-requis

## **Contenus pédagogiques**

**Préalable :** Auto-évaluation : Test de positionnement

Module 1 : Exploiter les fonctionnalités de Instagram

Module 2 : Créer et optimiser tous les réglages d'un profil Instagram à succès

Module 3 : Les secrets des publications qui ont du succès sur Instagram.

Module 4 : Connaître les règles de l'algorithme pour en tirer tous les avantages en terme de visibilité et d'acquisition de clientèle.

Module 5 : Les stratégies Marketing qui réussissent

Module 6 : Etudes de casse-tête

Module 7 : Les bénéfices du marketing sur Instagram

Conclusion : Evaluation générale, Enquête de satisfaction

-

## **ORGANISATION**

La formation est assurée par un ou une professionnel(le) de la pédagogie, maîtrisant parfaitement l'outil informatique et particulièrement les spécificités du e-learning. Ses compétences professionnelles et pédagogiques ont été validées par des certifications et/ou approuvées par notre équipe pédagogique. Il enregistre plusieurs années d'expérience dans le domaine juridique et plus particulièrement dans celui de sécurisation des données. Il suit en temps réel la progression du parcours pédagogique de chaque apprenant durant toute la durée de la formation...

## **Moyens pédagogiques et techniques**

- Connexion à la plate-forme de Blended Learning DIGILEARNING à l'aide d'identifiants personnels qui ont été communiqués par mail avant le début de la formation
- Intégration d'une application de visioconférence autorisant une partie de la formation en visioconférence avec le formateur.

- Cours en ligne comprenant des supports pédagogiques, des exercices de pratique guidée et des vidéos d'aide à la pratique personnelle. Supports pédagogiques « ENI » et « ESINO ».
- Exercices et questionnaires en ligne : Questions à trous, Qcm/Qrm, questions correspondance/apparier, questions ouvertes, zones sur image (hotspot), réponse sur image, questions calculées, réordonner des mots, correspondance par glisser/coller, expression orale, compréhension à la lecture...
- Mise à disposition d'un forum dédié au cours et d'un wiki.

### Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

- Suivi en ligne du stagiaire par le e-formateur en temps réel durant toute la durée de la formation en e-learning avec possibilité d'intervention par message interne, chat ou visioconférence en cas de problématique.
- Intervention du e-formateur par visioconférence en fin de parcours pour récapitulatif de la formation et personnalisation à chaque cas personnel.
- Mise à disposition d'un chat interne 24/24H
- Mise en place de questionnaires variés et ludiques après chaque module en e-learning avec évaluation des savoirs faire acquis par le stagiaire. (Questions à trous, Qcm/Qrm, questions correspondance/apparier, questions ouvertes, zones sur image (hotspot), réponse sur image, questions calculées, réordonner des mots, correspondance par glisser/coller, expression orale, compréhension à la lecture...
- Mise en place de travaux personnalisés à réaliser sur l'espace dédié à cet effet avec corrections du e-formateur.
- Formulaire d'évaluation en ligne à la fin de la formation débouchant sur la remise d'une Attestation de suivi de formation
- Mise en ligne de feuille d'émargement pour la partie de formation en Visioconférence dite « synchrone » et d'une feuille d'assiduité avec récapitulatif des connexions pour la partie de formation en e-learning dite « asynchrone ».
- Mise en ligne d'une enquête de satisfaction concernant la formation afin d'évaluer la prestation de formation sous les aspects techniques et pédagogiques.

### POINTS FORTS

- Mixte de formation en e-learning et visioconférence ....
- Formation disponible 7/7 j 24/24 h
- Formation personnalisée individuelle
- Traçabilité et suivi permettant de répondre aux exigences de la formation professionnelle
- Remise d'un **Certificat d'Aptitude Instagram**



by



Centre commercial Carrefour Market  
Boisripeaux 97139 LES ABYMES

<https://www.digilearning.fr>  
<https://www.ingconform.fr>

Nayann GENTILLE  
Assistante pédagogique et digitale

☎ 0590 91 52 07 • 0690 70 89 26

✉ [digilearning@ingconform.fr](mailto:digilearning@ingconform.fr)

Siret : 84924385200019 – APE 8559A

Déclaration d'activité enregistrée sous le n° 01 97 31 953 97 auprès du Préfet de la Région Guadeloupe