

Formation

Meta Ads

Créer, piloter et optimiser ses campagnes Meta Ads (Facebook & Instagram)

Public : Toute personne en charge des campagnes publicitaires (responsable marketing, responsable communication, webmaster, gérant, chargé de communication ...)

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement de Meta Ads.
- Créer et paramétrer des campagnes publicitaires efficaces
- Définir des audiences pertinentes et adaptées aux objectifs
- Concevoir des annonces performantes (formats, messages, visuels)
- Piloter, analyser et optimiser les performances des campagnes
- Mettre en place un plan d'action publicitaire conforme aux objectifs business

Prérequis :

Maîtriser les bases de l'utilisation de Facebook et Instagram.
Connaissances de base en marketing digital.

Durée : 2 jours / 14 heures

Nombre de stagiaires : 1

Validation de la formation : Attestation de fin de formation envoyée par mail.

PROGRAMME

Comprendre l'écosystème Meta Ads

Présentation de Meta Business Manager

Fonctionnement de l'algorithme Meta

Les objectifs de campagne (notoriété, considération, conversion)

Règles publicitaires et conformité

Stratégie publicitaire et ciblage

Définir ses objectifs marketing et KPI

Comprendre le tunnel de conversion

Les audiences :

- Audiences cœur de cible
- Audiences personnalisées
- Audiences similaires

Bonnes pratiques de segmentation

Création d'une campagne Meta Ads

Structure d'une campagne (campagne, ensemble de publicités, annonces)

Paramétrage du budget et du calendrier

Choix des placements (automatiques vs manuels)

Exercice pratique : Création d'une première campagne Meta Ads.

Création d'annonces performantes

Formats publicitaires (image, vidéo, carrousel, collection)

Rédaction des messages publicitaires

Principes de copywriting appliqués aux ads

Visuels et vidéos : bonnes pratiques

Exercice pratique : Rédaction de textes publicitaires (accroche, description, call-to-action)

Suivi des performances et analyse des résultats

Lecture du gestionnaire de publicités

Indicateurs clés : CPC, CPM, CTR, CPA, ROAS

Comprendre les rapports et tableaux de bord

Exercice pratique : Lecture et interprétation des indicateurs de performance

Optimisation et scaling des campagnes

Tests A/B

Optimisation des audiences, budgets et créations

Identifier et corriger les campagnes non performantes

Mise à l'échelle des campagnes rentables

Cas pratique final : Analyse et amélioration des campagnes en cours avec recommandations personnalisées. Elaboration d'un plan d'action.

Profil formateur :

Consultant et formateur en SEA, marketing digital et stratégie de communication. Il dispose d'une expérience opérationnelle avec une approche orientée résultats et mise en pratique.

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Alternance entre théorie et pratique
- Études de cas adaptées à l'entreprise
- Travaux dirigés et exercices sur le compte Meta Business Manager existant
- Questions/Réponses régulières pour répondre aux problématiques spécifiques
- Support de cours remis aux participants
- Salle de formation adaptée
- Un ordinateur par personne

Modalités d'évaluation :

- Auto-positionnement
- Questionnaires
- Exercices d'application tout au long du parcours
- **Evaluation formative continue**
- **Exercice récapitulatif**
- **Retour individualisé** du formateur

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de gérer et optimiser des campagnes Meta Ads et d'analyser en profondeur leurs performances pour des ajustements continus.

Nous contacter :

Evolu Formation

contact@evoluformation.com

04 28 29 25 33

Date d'actualisation : janvier 2026