

COMMENT COMMUNIQUER SUR INSTAGRAM

Programme de formation

Objectif général

La formation comment communiquer sur Instagram va permettre au stagiaire de connaître parfaitement le réseau social, de savoir interagir et communiquer avec sa communauté dans le but de vendre ses produits/services.

Public visé et prérequis

Public visé : Toutes personnes souhaitant apprendre à communiquer et vendre sur Instagram (entrepreneur(se), salarié(e), demandeur d'emploi, etc...)

Prérequis : Maîtrise basique des outils liés au digital (ordinateur, smartphone, internet)

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Veuillez nous contacter pour tous besoins d'aménagement spécifiques à contact@keytosuccess.fr.

Modalité et délais d'accès :

Les dates de formation se fixent selon les disponibilités des apprenant(e)s et de la formatrice, dans un délai minimum d'un mois.

Objectifs pédagogiques de la formation :

A la fin de la formation, l'apprenant sera capable de :

- Connaître et maîtriser les fonctionnalités d'Instagram
- Créer un compte professionnel et attractif
- Publier du contenu de qualité et engageant
- Vendre ses produits/services grâce au réseau social

Programme pédagogique de la formation

Module 1 : Prise en main et fondamentaux d'Instagram

- Histoire et rôle d'Instagram
- Le fonctionnement de l'algorithme
- Visite de l'interface et ses fonctionnalités
- Types de comptes
- Lexique

Création d'une charte graphique

- Palette de couleurs
- Moodboard
- Typographies

Module 2 : Construire un profil professionnel et attractif

- Photo de profil
- Biographie
- Stories à la une

- Grille du feed
- 9 Templates posts
- 8 Templates stories
- 3 posts épinglés

Module 3 : Créer du contenu de qualité et engageant

- Contenus efficaces : visuels, reels, carrousels
- Outils de création
- Rédiger une légende impactante
- Stratégie d'hashtags

Module 4 : Développer l'engagement et la communauté

- Savoir interagir, développer son audience et fidéliser
- Découverte & utilisation des stories

Module 5 : Vendre via Instagram

- Comprendre le parcours client sur Instagram
- Intégrer ses produits/services dans ses contenus

Organisation/Planification

- Création d'un calendrier éditorial

Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement mis en œuvre

- Moyens pédagogiques : *une analyse du besoin et des objectifs du stagiaire est réalisée avant le démarrage, cours théoriques, cas pratiques, mise en situation, guide Instagram (livret stagiaire). Chaque stagiaire bénéficie également d'un accompagnement personnalisé en intersession (échanges messageries instantanée et/ou email).*
- Moyens techniques : *L'apprenant doit disposer d'un ordinateur et d'un smartphone connectés à Internet et chargeurs personnels.*
- Moyens d'encadrement : *Maureen BESSON, formatrice et community manager depuis 2018, experte en communication digitale.*

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

- Suivi de l'exécution :

⇒ Certificat de réalisation et relevés de connexion

⇒ Quizz de connaissance sur Instagram

⇒ Cas pratiques et mise en situation

- Appréciation des résultats :

⇒ Questionnaire de satisfaction en fin de formation

⇒ Attestation de fin de formation individuelle (sur demande du stagiaire)

Mentions spécifiques à la Formation Ouverte et à Distance

- Recommandation pour les sessions en FOAD : *L'apprenant doit disposer d'un ordinateur et d'un smartphone connectés à Internet et chargeurs personnels.*
- *La nature des travaux demandés au stagiaire et le temps estimé pour les réaliser :*

⇒ Avant la formation

Un questionnaire d'analyse du besoin et objectifs à chaque stagiaire avant le démarrage de la formation avec le dossier d'inscription comprenant quelques questions techniques nous permettant de définir un premier niveau du stagiaire

⇒ Durant la formation

Plusieurs exercices, QCM, et mises en pratique sont réalisés lors des sessions et en intersession pour vérifier si le module correspondant a bien été compris.

⇒ En fin de formation

Une évaluation finale est réalisée pour vérifier l'acquisition des compétences du stagiaire.

- Les modalités de suivi et d'évaluation spécifiques aux séquences de formation ouverte ou à distance : Un certificat de réalisation sera transmis au stagiaire en fin de formation. L'organisme de formation tient à disposition, de l'administration ou de tout financeur, toutes traces d'exécution de la formation : relevés de connexion, traces d'échanges (courriels, chats) enregistrement éventuel de la session, récapitulatif et justificatifs des travaux réalisés par le stagiaire, etc...
- Les moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, mis à disposition du stagiaire : La formation se déroule à distance via ZOOM.

La formatrice a toutes les compétences requises pour accompagner et assister le stagiaire sur le plan pédagogique et technique. Ses coordonnées sont transmises au participant avec la convocation. Lors de l'inscription un lien de connexion ZOOM est envoyé au stagiaire ainsi qu'un tuto de connexion et utilisation du logiciel. Pendant la formation, l'assistance pédagogique et technique est assurée par la formatrice.

Organisation et fonctionnement de la formation

- Durée totale de la formation : 15h de formation à distance en visioconférence réparties en 5 séances de 3h00
- Horaires : 9h00-12h00 - 13h00-16h00 (à définir d'un commun accord entre le(s) stagiaire(s) et la formatrice)
- Rythme : Discontinu
- Nombre de stagiaires : entre 1 et 10 stagiaires
- Lieu de formation : Site client
- Tarif : 1100 € HT par participant
- Indicateurs de résultats : Satisfaction stagiaires : 4,93/5 de satisfaction stagiaires sur 15 réponses entre 2024 et 2025
- Contact : Maureen BESSON – KEY TO SUCCESS contact@keytosuccess.fr, 06.21.23.01.89

MAJ - 02/09/2025