

## Formations Référencement Payant SEA

### FORMATION GOOGLE ADS - RÉFÉRENCEMENT PAYANT (SEA) : METTRE EN PLACE ET OPTIMISER SES CAMPAGNES PUBLICITAIRES

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%  
Taux d'assiduité : 100%

 **Formez-vous selon vos disponibilités**  
! Vous proposez **3 dates au choix** et  
votre formateur vous confirme la date  
souhaitée.

 **En présentiel dans votre entreprise,**  
dans l'un de nos **20 centres de  
formation** ou en **distanciel par  
visioconférence.**

 **Initiation, Avancé, Expert**

**Référence** : REF-2

**Durée** : 14 heures soit 2 jours

**Tarif formation individuelle** : 1950 € HT / Personne

**Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs** : [Demandez un devis](#)

#### **Vous avez des questions sur cette formation ?**

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h ou par email  
[formation@expertisme.com](mailto:formation@expertisme.com)

## **Votre parcours de formation :** >> Découvrez-le étape par étape



## Contexte

La publicité en ligne est aujourd'hui ouverte au plus grand nombre. Google Ads (AdWords) peut être un puissant allié pour générer du trafic sur votre site. C'est un redoutable outil pour augmenter le trafic sur votre site Internet et gagner de nouveaux prospects qualifiés. Encore faut-il bien comprendre ses rouages pour en tirer réellement profit.

La formation **Expertisme** aux campagnes Google Ads (Adwords) permet d'acquérir la maîtrise de l'outil, d'apprendre à sélectionner les mots clés spécifiques et à optimiser les annonces et les accroches.

Grâce à une approche ciblée, Google Ads (Adwords) vous permettra d'accroître votre référencement dans le cadre de votre budget et en attendant que le SEO ne se mette en place.

L'acquisition et la maîtrise de la méthodologie AdWords sont d'autant plus indispensables qu'une campagne AdWords mal préparée entraîne des coûts au clic inutiles et donc un fort risque de dérapage budgétaire.

## À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication, du commerce en BtoB et BtoC et aux dirigeants ou créateurs d'entreprise.

## Objectifs de la formation Google Ads : Mettre en place et optimiser ses campagnes publicitaires

- Comprendre le fonctionnement d'une campagne
- Maîtriser les différents leviers d'optimisation d'une campagne
- Définir sa stratégie Google Ads
- Augmenter le trafic de votre site Internet
- Augmenter le nombre de prospects et de conversions clients sur son site Internet
- Optimiser le ROI de sa campagne.

## Programme

### 1. COMPRENDRE L'IMPORTANCE DU RÉFÉRENCIEMENT

- Évolution des solutions publicitaires en ligne
- Fonctionnement des moteurs de recherche
- Analyse des sources de résultats
- Impact des stratégies publicitaires dans le positionnement du site web

### 2. METTRE EN PLACE UNE CAMPAGNE GOOGLE ADS

- Création d'un compte Google Ads
- Présentation de l'interface
- Organiser sa campagne Ads

#### LES CAMPAGNES GOOGLE SEARCH

- Google Search et les annonces textuelles
- Création d'une liste de mots clés
- Les exclusions (mots clés à exclure)
- Les options de ciblage
- Création des groupes d'annonces
- Créer des annonces efficaces
- Comment trouver des idées d'annonces
- Comment rédiger des annonces pertinentes
- Insertion automatique de mots clés
- Rédaction de variantes d'annonces
- Les différentes stratégies d'enchères
- Paramètres de campagnes avancés
- Création de Landing Pages optimisées
- Les extensions d'annonces
- Installer le suivi des conversions

#### LES CAMPAGNES DISPLAY

- Intérêts d'une campagne de Display
- Création d'une campagne Display
- Création des groupes d'annonces Display
- Choix des mots clés Display
- Les centres d'intérêts sur le réseau Display
- Choix des sites sur lesquels annoncer sur le réseau Display
- Création d'annonces illustrées Display
- Paramètres de campagnes Display

## LES CAMPAGNES YOUTUBE : TOUT SUR LES FORMATS

- Gestion des campagnes vidéos depuis Google Adwords
- Les modèles d'emplacement : Le réseau YouTube et Le réseau Display
- Les formats TrueView InStream, Video Discovery TrueView et Bumper
- La tarification des campagnes : CPM, CPV ou à partir de 30s
- Règles éditoriales sur les contenus au sein des campagnes
- Optimiser une campagne vidéo

## LE REMARKETING AVEC GOOGLE ADS (ADWORDS)

- Présentation du Remarketing Adwords
- Mettre en place une campagne de remarketing
- Les erreurs à ne pas faire

## UTILISER GOOGLE SHOPPING :

- Comment lancer une campagne sur le comparateur de prix de Google

## 3. SUIVI D'UNE CAMPAGNE

- Mise en place de rapports
- Suivi des statistiques et conversions
- Lier son compte Google Ads à Google Analytics.

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

## Pré-requis

Posséder un site internet institutionnel ou e-commerce.

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

## Points forts de la formation

- Un Audit GRATUIT des actions mises en place précédemment par le stagiaire pour définir un plan d'action personnalisé et sur mesure des éléments existants du client afin d'établir un plan pédagogique de formation sur mesure.
- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé.
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation.
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement.
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel.
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités.
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier.
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation.
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

## Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

### Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses

compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

### **Modalités employées et évaluation :**

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

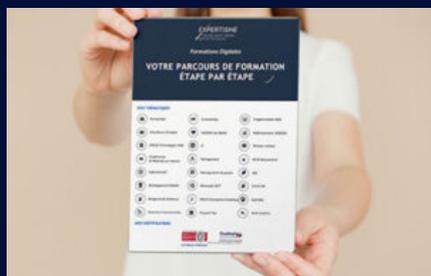
## **Accessibilité**

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

## **Formateur**

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.



**Votre parcours de formation en détail :**  
**>> Découvrez-le étape par étape**

### **VOUS AVEZ DES QUESTIONS SUR CETTE FORMATION ?**

>> **Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42** du lundi au vendredi de 9h00 à 19h

>> **ou par email :** [formation@expertisme.com](mailto:formation@expertisme.com)

>> **ou par le formulaire :** <https://www.expertisme.com/contact/>

**VOUS SOUHAITEZ VOUS INSCRIRE ? :** <https://www.expertisme.com/devis-formation-digitale/>

**Consultez notre site pour plus d'informations :** [www.expertisme.com/formations/](http://www.expertisme.com/formations/)

Lien vers la formation : <https://www.expertisme.com/formations-digitales/formation-google-adwords-en-pratique/>