

Programme

[E-learning] Formation Google Ads

*Développez votre activité et vos ventes avec Google Ads.
Apprenez à gérer et optimiser vous-même votre publicité sur Google.*

Objectifs pédagogiques

- Définir vos audiences et piloter efficacement vos dépenses publicitaires
- Créer vos campagnes de liens sponsorisées (Search, Display, Shopping, Retargeting...)
- Optimiser vos campagnes afin de maximiser votre retour sur investissement (ROI)

Contenu de la formation

- Module 1 : Découvrir Google Ads
 - Storytelling & Historique
 - Les chiffres clés
 - Le référencement sur Google
 - La différence entre SEO, SEA et SMO
 - Pourquoi se lancer sur Google Ads ?
 - Les emplacements de diffusion
 - Le vocabulaire
 - Les concurrents
- Module 2 : Maîtriser les campagnes Search
 - Les enchères
 - Organisation d'un compte Google Ads
 - Les types de mots clés
 - Les types d'annonces
 - Les extensions d'annonces
 - Le ciblage géographique
 - Segmenter ses groupes d'annonces
- Module 3 : Structure de campagnes Search
 - Conversions & Suivi des conversions
 - Niveau de qualité
 - Termes de recherche
 - Exercice d'exploitation d'un fichier de termes de recherche
 - Recherche de mots clés
 - Exercice de recherche de mots clés
- Module 4 : Gestion des enchères
 - Lien entre position et enchères
 - Fonctionnement des stratégies d'enchères intelligentes
 - Les principales stratégies d'enchères
 - Les stratégies d'enchères avancées
 - Ajustements secondaires (zones, appareils, calendrier...)
- Module 5 : Maîtriser les campagnes Display

AdPremier

1681 route des Dolines Imm. HB3 - Les Taissounières
06560 Sophia Antipolis
Email : formations@adpremier.fr
Tel : 04 22 58 04 50



- Display : Définition & Avantages
- Les emplacements du réseau Display
- Les options de ciblage
- Le display remarketing
- Les types d'annonces
- Module 6 : Maîtriser les campagnes Vidéo
 - Youtube Ads : Définition et chiffres clés
 - Avantages, objectifs et ciblage
 - Les types d'annonces (TrueView, Bumper, Discovery)
 - Les KPI de la vidéo (CPV, durée de vue, TrueView for action)
 - Créer une vidéo simple à partir d'image (Vidéo Builder)
- Module 7 : Les Outils complémentaires
 - Google Analytics : Théorie
 - Google Analytics : Pratique
 - Google Tag Manager
 - Google Data Studio
 - Google Ads Editor
- Module 8 : Attribution, Audience et Automation
 - Les différents modèles d'attribution
 - Les différences d'attribution entre Google Ads et Analytics
 - Les insights sur les chemins de conversions
 - Les audiences d'observation et de ciblage
 - Ajustement d'enchère sur les audiences
- Module 9 : Optimiser vos campagnes Google Ads
 - Suivi de l'évolution du travail sur le compte Google Ads
 - Historique des modifications et annotations
 - A/B Testing
 - Analyse des performances des Assets (RSA)
- Module 10 : Les campagnes Lead Génération
 - Les extensions Lead génération
 - Les annonces d'appels uniquement
 - Audience similaire : Liste de client
 - Recommandation ROAS + valeur de prospect
 - Connexion CRM et réinjection du CA généré offline
- Module 11 : Les campagnes Google Shopping
 - Le réseau Shopping
 - Création et configuration de votre compte Merchant Center
 - Importation de votre flux de produit
 - Création d'une campagne Google Shopping
 - Analyse et optimisations d'une campagne
- Module 12 : Performance Max
 - Présentation de Performance Max
 - Nouveautés, Avantages et Inconvénients
 - Analyse des performances et optimisations

Organisation de la formation

Accessibilité et délais d'accès

Admission :

AdPremier | 1681 route des Dolines Imm. HB3 - Les Taissounières Sophia Antipolis 06560 | Numéro SIRET : 80008344600016 |

Numéro de déclaration d'activité : 93.06.07255.06 (auprès du préfet de région de : PACA)

Cet enregistrement ne vaut pas l'agrément de l'État.

22 mars 2023

AdPremier

1681 route des Dolines Imm. HB3 - Les Taissounières
06560 Sophia Antipolis
Email : formations@adpremier.fr
Tel : 04 22 58 04 50



Un entretien de vente et une étude préalable individuelle sont réalisés avant tout démarrage de formation, pour permettre au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Un entretien complémentaire avec le formateur peut également être proposé pour cibler et répondre aux besoins et attentes plus spécifiques.

Accessibilité :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Délais d'accès :

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 3 semaines avant le démarrage de la formation.

Moyens pédagogiques et techniques

- Support de cours,
- Formation à distance (E-learning),
- Assistance pendant 1 mois suivant la formation.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Etude préalable,
- Quiz en cours de formation,
- Examen final (Obtenir une note supérieure ou égale à 7/10 pour valider les acquis de la formation)
- Evaluation à chaud,
- Evaluation à froid.
- Obtenir à minima 1 point d'écart entre votre auto-évaluation avant vs après la formation

Sanction de la formation

Attestation d'assiduité / Relevé de connexion/ Certificat de réalisation.

Durée: 15.00 heures

Dates : sur demande

Prix : 20.00 € HT/ heure.

Nombre d'heures modulable en fonction des besoins.

Nous consulter pour toute demande particulière.

Financement possible par votre OPCO (salarié) ou votre FAF (dirigeants, auto-entrepreneur) – Renseignez-vous.

Profils des apprenants

- chef d'entreprise, salarié d'entreprise et auto-entrepreneur.

Prérequis

- Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet.

Équipe pédagogique

Nos formations sont réalisées par des formateurs experts.

Qualité et indicateurs de résultats

Note moyenne attribuée par nos stagiaires : 9/10 (plus de 250 personnes formées).