

Programme de formation Google Ads – Leads génération

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

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

Programme détaillé :

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
- >> Quiz fin de module

Module 2 : Maitriser 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
- >> Quiz fin de module

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
- >> Quiz fin de module

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...)
>> Quiz fin de module

Module 5 : Maîtriser les campagnes Display

- Display : Définition & Avantages
- Les emplacements du réseau Display
- Les options de ciblage
- Le display remarketing
- Les types d'annonces
>> Quiz fin de module

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 Automatisation

- 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
>> Quiz fin de module

Module 11 : Performance Max

- Présentation de Performance Max
- Nouveautés, Avantages et Inconvénients
- Analyse des performances et optimisations
>> Quiz examen final

Lieux : Formation Ouverte à Distance – Visio conférence via Teams, Skype (ID : live:adpremier06) ou Hangouts (via une adresse gmail).

Public visé : chef d'entreprise, salarié d'entreprise et auto-entrepreneur.

Prérequis : Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet.

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.

Dates des sessions : sur demande.

Durée de la formation : A partir de 15 heures.

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :

- Support de cours fourni à chaque participant sous PowerPoint,
- Formation à distance (Visio conférence),
- Groupe de 4/5 personnes maximum pour plus de réactivité,
- Assistance pendant 1 mois suivant la formation,

Moyens permettant d'assurer le suivi de l'exécution et résultats de l'action :

- Etude préalable,
- Quiz intermédiaires et en fin de formation,
- Exercices de mise en application,
- Evaluation à chaud,
- Evaluation à froid.

Sanction de la formation : Attestation d'assiduité / Relevé de connexion/ Certificat de réalisation.

Tarifs :

A partir de 20,00 €/ heure en e-learning

150,00 €/heure en visio conférence

Nous vous proposons également un blended-learning (mix e-learning et visio conférence) sur mesure en fonction de vos besoins.

Le formateur :

M. Romain GAUTHIER - Expert SEA

Mail : romain@adpremier.fr

Date de modification : 28/03/2023