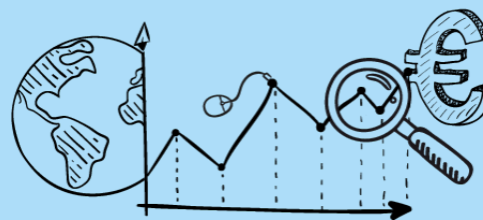


Google Ads : votre première campagne pub



Contexte et objectifs généraux :

Vous avez une boutique en ligne, un site qui cherche à développer une grande part d'audience ? Le référencement payant via Google Ads est une technique courante et complémentaire du référencement naturel pour permettre cette montée en puissance.

Découvrez le fonctionnement des outils et créez votre première campagne !

Compétences visées :

à l'issue de cette formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Saisir le champ d'applications et l'écosystème du Search Marketing
- Comprendre la logique et le fonctionnement du référencement payant
- Etre capable de mettre en ligne et d'optimiser sa première campagne de liens sponsorisés
- Comprendre les principes du Web Marketing

Moyens pédagogiques :

- Pédagogie interactive et participative. alternance d'exposés et de cas pratiques. Support de cours
- Un support de cours est remis en fin de formation

Modalités et délais d'accès :

Nous avoir renvoyé la convention signée au plus tard 24h avant la formation

Suivi de l'exécution :

Feuilles d'émargement signées par le stagiaire, attestation de fin de formation individuelle mentionnant la nature, la durée de l'action ainsi que les résultats des acquis de la formation. Questionnaires stagiaire et formateur

Situations particulières :

Pour toute difficulté ou handicap, veuillez contacter celine.robert@com3elles.com pour voir les éventuelles adaptations à prévoir. 🧑🏻‍🦺

Durée : à partir de 1 jour

Disponible en :

- Présentiel
- Distanciel
- Mixte

Intervenant : Jean-Philippe Horard

Prérequis :

- Connaître les bases du marketing et de la publicité
- Etre familier de l'utilisation des moteurs de recherche.
- Avoir un intérêt pour le e-commerce et la pub en ligne

Public visé :

Toute personne amenée à gérer une campagne de liens sponsorisés. Avant la formation, un entretien avec le formateur ou le responsable pédagogique permettra d'évaluer les compétences, prérequis et besoins réels pour adapter la formation : contenu, durée et modalités.

[Demander un entretien](#)

Programme* :

Ecosystème du search

- Les moteurs
- SEA vs web marketing / SEA vs SEO
- Evolutions & marché

SEA : principes et fonctionnement

- Mots clefs
- Annonces, segmentation, quality score

SEA : ma première campagne

- Trouver les bon mots clefs
- Estimer son potentiel de trafic
- Rédiger une annonce percutante
- Mettre en place le tracking des conversions)

SEA : tracking et optimisations

- Analyser ses résultats
- Optimiser ses mot clefs
- Optimiser ses annonces
- Trouver les niches de rentabilité

Le plus :

Une formation animée par un expert du SEM, qui gère de nombreuses campagnes.

[Discutons-en !](#)

* Personnalisable : programme indicatif pouvant être ajusté en fonction des évaluations et des besoins réellement identifiés

Dernière modification : Vendredi 23 Février 2024