

MENER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES AVEC GOOGLE ADS (SEA)

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour se familiariser avec l'environnement Google, d'en comprendre les mécanismes pour mettre en place une campagne de communication web efficace et d'en analyser les résultats. Le référencement payant (SEA) est un moyen très efficace de compléter le référencement naturel (SEO) pour développer la visibilité d'une entreprise sur le web.

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Comprendre le fonctionnement Google Ads (SEA), régie publicitaire du moteur de recherche le plus puissant aujourd'hui,
- Se familiariser avec l'interface,
- Apprendre à paramétrer et optimiser sa campagne de communication web.

» Participant

Cette formation s'adresse à tout dirigeant ou responsable marketing et communication souhaitant promouvoir son entreprise sur Google Ads

» Pré-requis

Cette formation requiert la maîtrise d'une utilisation courante d'internet.

Programme

Définition et stratégie de référencement payant

Définition du référencement payant et de Google Ads

Panorama des différents réseaux de Google Ads : search, display, vidéo, shopping

Différents types de campagnes pour différents objectifs et cibles

Présentation de Google Ads

Parler le langage Google Ads

La présentation de Google Ads : l'interface

Le paramétrage de son compte Google Ads

Le fonctionnement de Google Ads

L'arborescence de campagne

Les campagnes dans Google Ads

Les groupes d'annonces

Les enchères et les concurrences

Création et pilotage d'une campagne de search dans Ads

Le choix des bons mot-clés

La rédaction des annonces

Optimisation de sa campagne

Les landing Pages

L'optimisation continue des annonces et des mots-clés

La lecture et l'analyse des bons KPI

MENER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES AVEC GOOGLE ADS (SEA)

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

MENER DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES AVEC GOOGLE ADS (SEA)

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.
Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

800€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

1 jour(s)
7 heure(s)

Autres détails

> Éligible au CPF