

Le référencement payant (Google Ads)

Objectifs généraux

L'objectif de la formation est le suivant : savoir gérer une campagne google Ads dans son entièreté.

Objectifs pédagogiques

- savoir ce qu'est le référencement payant ;
- découvrir la plateforme Google Ads ;
- savoir ce qu'est le « Score Quality » et connaître son intérêt.

Compétences visées et compétences opérationnelles

À l'issue de la formation, les stagiaires sauront :

- paramétrer un compte Google Ads ;
- mettre au point une stratégie de référencement payant sur le réseau Google Ads search ;
- mettre en ligne sa stratégie définie avec définition de la cible, de la zone géographique ;
- choisir la bonne répartition de budget.

Pré-requis

Il sera nécessaire que les stagiaires soient familiarisés avec le fonctionnement d'un ordinateur. Les stagiaires devront disposer d'un ordinateur portable.

Publics concernés

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant acquérir de nouvelles compétences ou souhaitant développer ou approfondir des compétences déjà acquises.

Programme

La formation sera composée de différentes séances. Ces séances seront réparties sur huit séances. Elles sont présentées par ordre chronologique

FORMATION : maîtriser une campagne de référencement payant (Google Ads search)

Séance 1	<p>Qu'est ce que le SEA (Search Engine Advertising) ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les objectifs du référencement payant. • Les différences entre les multiples types de référencement payant : search, display et shopping. • L'intérêt de se positionner sur son nom de marque. • Le modèle économique du SEA.
Séance 2	Exemples et applications pratiques
Séance 3	<p>L'interface Google Ads</p> <ul style="list-style-type: none"> • Créer un compte Google Ads. • Le tableau de bord Google Ads. • Le compte administrateur. • Les facturations. • Lier l'interface Google Ads avec google Analytics et Youtube. • Le Keyword Planner. • Comprendre le simulateur d'enchères. • L'importance du QS (Quality Score).
Séance 4	Exemples et applications pratiques
Séance 5	<p>Les campagnes Google Ads</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents types de campagnes. • Les différents formats d'annonces. • Les indicateurs clés de performances : CPC max, CPC moyen, position moyenne. • Le CPC (coût par clic). • Définir son budget de campagne. • Optimiser les groupes d'annonces. • Les requêtes : longue, moyenne et courte traîne. • Les extensions d'annonces. • La différence entre le « Maximize clic » et le « Maximize value conversion ».
Séance 6	Exemples et applications pratiques

Séance 7	Perfectionner ses campagnes Google Ads dans le temps <ul style="list-style-type: none">• Les outils de suivi et de reporting.• La conversion Google Ads.• Le pixel Google Ads.• Pixel de remarketing.• Comment mesurer et interpréter les résultats d'une campagne mise en ligne.• Comment Optimiser sa campagne et pourquoi ? Suivi de budget, rapports de requêtes, ajustement d'enchères, etc.• Préciser les critères de paramétrage d'une campagne SEA : zone géographique, appareils, jours et heures de diffusion, la cible, le format, répartition de budget.
Séance 8	Exemples et applications pratiques

Lieu et modalités d'accès

Dans nos locaux, Les Veilleurs du Net, au 45 rue de la bourse, 69002 LYON.
Nos locaux n'étant pas accessibles aux personnes à mobilité réduite, notre session de formation est également proposée en visioconférence sur la plateforme Google Meet.

Durée de la formation

La durée de cette formation dépend du niveau initial ainsi que du niveau de détail et de pédagogie attendu.

Accessibilité PMR

Nos locaux situés au 45 rue de la bourse, 69002 LYON ne sont malheureusement pas accessibles aux personnes à mobilité réduite. Cependant nous disposons de locaux à la tour Oxygène, 10-12 boulevard Vivier Merle, 69003 LYON, au sein desquels nous accueillons les personnes en situation de handicap.

Modalités d'évaluation

La réussite du formé est évaluée grâce à un questionnaire remis en fin de formation. Cette formation ne donne pas lieu à la remise d'un certificat attestant de la réussite de celle-ci.

Certification

Au terme de cette formation, une attestation de fin de stage est délivrée.



Taux d'obtention du certificat

Le taux d'obtention du certificat est de 80%.

Moyens et méthodes pédagogiques

Cette formation se présente sous forme de présentations PowerPoint, accompagnée d'explications du formateur et d'études de cas concrets. Des documents PowerPoint et la correction des cas pratiques sont proposés aux formés.

Validation en bloc de compétences

NC

Suite de parcours et débouchées professionnelles

Ce parcours de formation permet de développer de nouvelles compétences professionnelles. Il peut également permettre d'intégrer un nouveau métier et un niveau supérieur de qualification.

Tarifs

Le coût de cette formation est de 1300€ H.T par journée et par session.

Règlement de la formation

Le règlement de cette formation peut s'effectuer par :

- CB ;
- chèque ;
- financement personnel ;
- pourcentage d'acompte (50/50 si le formé finance lui-même).

Prise en charge par le CPF

Cette formation est prise en charge par le CPF.

Profil de formateur

Le formateur référent pour cette formation est Monsieur Walter Walczak.