

# Mettre en place une campagne Google Shopping

---

## Objectifs généraux

Les objectifs de la formation sont les suivants : savoir mettre en place et gérer une campagne Google Shopping dans sa globalité.

## Objectifs pédagogiques

- Comprendre les principes et le fonctionnement.
- Gérer l'optimisation des annonces.
- Comprendre les différences entre le modèle gratuit et le modèle payant Google Shopping.

## Compétences visées et compétences opérationnelles

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

- Booster le trafic de leur site web à travers les ventes sur Google Shopping.
- Générer des prospects qualifiés pour du commerce de détail.
- Paramétrer une campagne Google Shopping.

## Pré-requis

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

Les stagiaires devront disposer d'un ordinateur portable.

## Programme

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

## FORMATION : Mettre en place une campagne Google Shopping

Séance 1	<p><b>Qu'est ce que Google Ads Shopping</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le e-commerce sur Google.</li> <li>• Pourquoi utiliser Google Shopping ?</li> <li>• Principes et fonctionnement de Google Shopping.</li> <li>• Les spécificités de Google Merchant Center.</li> <li>• Les paramètres.</li> <li>• La création de la fiche de votre boutique en ligne</li> </ul>
Séance 2	Exemples et applications pratiques
Séance 3	<p><b>Paramétrage du compte Merchant Center et du flux de produits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Choix du plugin ou de la plateforme qui envoie vers le Merchant Center.</li> <li>• Paramétrage du plugin/de la plateforme choisie.</li> <li>• Création et paramétrage du compte Merchant Center.</li> <li>• Analyse et validation du compte Merchant Center par Google.</li> <li>• Création d'un flux shopping optimisé, import des données produits.</li> <li>• Intégration du flux sur Merchant Center.</li> </ul>
Séance 4	Exemples et applications pratiques
Séance 5	<p><b>La campagne Google Shopping</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Création de la campagne Google Shopping.</li> <li>• Choix des requêtes, d'audience, de budget quotidien.</li> <li>• Stratégies et techniques d'optimisation des campagnes Google Shopping.</li> <li>• L'importance des images qualitatives.</li> <li>• Création des textes promotionnels.</li> <li>• Automatiser les flux.</li> <li>• Retargeting : création des listes d'audience sur Google Analytics.</li> </ul>
Séance 6	Exemples et applications pratiques

Séance 7	<b>Le suivi de campagne</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Activer les rapports d'optimisation.</li><li>• Mesure de l'état d'indexation.</li><li>• Outils de suivi et de reporting.</li><li>• Mise en place d'un rétro-planning quotidien pour suivre et optimiser ses campagnes Google Shopping.</li></ul>
Séance 8	Exemples et applications pratiques

## Public concerné

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

## 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.