

# Formation : le retargeting

---

## Objectifs généraux

L'objectif de la formation est le suivant : comprendre le retargeting pour optimiser sa conversion.

## Objectifs opérationnels et pédagogiques

Les enseignements abordés lors de cette session sont :

- Qu'est-ce que l'optimisation de la conversion ?
- Qu'est-ce que le retargeting et comment cela fonctionne ?
- Respect des données personnelles et du RGPD.
- Performances du retargeting.
- Transformation des internautes n'ayant pas converti, en clients.

## Compétences visées

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

- Ce qu'est le retargeting (appelé aussi remarketing ou re ciblage).
- Choisir le bon type de retargeting à mettre en place.
- Créer et gérer leurs campagnes de retargeting.

## Pré-requis

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

Les stagiaires devront disposer d'un ordinateur portable personnel

## Programme de formation

La formation sera composée de 22 séances. Elles sont présentées par ordre chronologique.

## Public concerné

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

FORMATION : le retargeting/remarketing	
Séance 1	<b>L'optimisation de la conversion ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le CRO (Conversion Rate Optimisation).</li> <li>• Une démarche clé pour la stratégie web marketing.</li> </ul>
Séance 2	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 3	<b>L'optimisation de la conversion?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transformer les internautes en clients.</li> <li>• Objectifs, résultats et reportings.</li> </ul>
Séance 4	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 5	<b>Qu'est-ce que le retargeting (partie 1) ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Définition.</li> <li>• Avantages et inconvénients du retargeting.</li> <li>• La conformité au RGPD.</li> </ul>
Séance 6	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 7	<b>Qu'est-ce que le retargeting (partie 2) ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La définition des cibles.</li> <li>• Les buyers personas.</li> <li>• L'intérêt des cookies.</li> </ul>
Séance 8	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 9	<b>Quand et pour qui utiliser le retargeting ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le minimum de trafic nécessaire.</li> <li>• Une activité non contraire aux bonnes moeurs.</li> <li>• Quelle cible pour le retargeting ?</li> </ul>
Séance 10	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 11	<b>Les différents types de retargeting</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le retargeting dynamique.</li> <li>• Le Search retargeting.</li> </ul>
Séance 12	Exemples et applications pratiques, questionnaire.

Séance 13	<b>Les différents types de retargeting</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le CRM retargeting.</li> <li>• Le retargeting d'audience.</li> </ul>
Séance 14	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 15	<b>Comment fonctionne le retargeting ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les acteurs du marché du retargeting.</li> <li>• Les plateformes AdXchange.</li> <li>• Les plateformes DSP (<i>Demand Site Plateform</i>).</li> </ul>
Séance 16	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 17	<b>Comment fonctionne le retargeting ?</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le retargeting Google.</li> <li>• Nouveau : le retargeting Apple iTunes et AppStore.</li> </ul>
Séance 18	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 19	<b>Atelier pratique</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le design des annonces.</li> <li>• La rédaction des e-mails.</li> </ul>
Séance 20	Exemples et applications pratiques, questionnaire.
Séance 21	<b>Atelier pratique</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le paramétrage des campagnes de retargeting.</li> <li>• Le suivi des campagnes (outils et interprétation des données).</li> </ul>
Séance 22	Exemples et applications pratiques, questionnaire.

## 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%.

### **Moyen 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 débouchés professionnels**

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 :

[www.lesveilleursdunet.com](http://www.lesveilleursdunet.com)

LV GROUP - SARL au capital de 2230 euros. SIREN 817 871 957 - RCS Lyon 817 871 957  
TVA intracommunautaire : FR 10817871957



- 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.