

FORMATION



Le retargeting



#1 - OBJECTIFS GÉNÉRAUX

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

#2 - OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

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 en client des internautes n'ayant pas converti.

#3 – COMPÉTENCES VISÉES ET OPÉRATIONNELLES

À l'issue de la formation, le stagiaire pourra :

- 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.

#4 - 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.

#5 – PROGRAMME

La formation sera composée de différentes séances.

Le nombre de séances pour cette formation s'élève à 22.

Les séances sont présentées par ordre chronologique.

#5 – PROGRAMME (partie 1/4)

FORMATION : Le retargeting/remarketing

| | |
|----------|--|
| Séance 1 | L'optimisation de la conversion (partie 1) <ul style="list-style-type: none">Le CRO (Conversion Rate Optimisation), une démarche clé pour la stratégie web marketing. |
| Séance 2 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |
| Séance 3 | L'optimisation de la conversion (partie 2) <ul style="list-style-type: none">Transformer les internautes en clients.Objectifs, résultats et reportings. |
| Séance 4 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |
| Séance 5 | Qu'est-ce que le retargeting (partie 1) ? <ul style="list-style-type: none">Définition.Avantages et inconvénients du retargeting.La conformité au RGPD. |
| Séance 6 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |

#5 – PROGRAMME (partie 2/4)

| | |
|-----------|---|
| Séance 7 | <p>Qu'est-ce que le retargeting (partie 2) ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • La définition des cibles. • Les buyers personas. • L'intérêt des cookies. |
| Séance 8 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |
| Séance 9 | <p>Quand et pour qui utiliser le retargeting ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le minimum de trafic nécessaire. • Une activité non contraire aux bonnes moeurs. • Quelle cible pour le retargeting ? |
| Séance 10 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |
| Séance 11 | <p>Les différents types de retargeting</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le retargeting dynamique. • Le Search retargeting. |
| Séance 12 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |

#5 – PROGRAMME (partie 3/4)

| | |
|-----------|--|
| Séance 13 | Les différents types de retargeting <ul style="list-style-type: none">• Le CRM retargeting.• Le retargeting d'audience |
| Séance 14 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |
| Séance 15 | Comment fonctionne le retargeting ? <ul style="list-style-type: none">• Les acteurs du marché du retargeting.• Les plateformes AdXchange.• Les plateformes DSP (Demand Site Plateform). |
| Séance 16 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |
| Séance 17 | Comment fonctionne le retargeting ? <ul style="list-style-type: none">• Le retargeting Google.• Nouveau : le retargeting Apple iTunes et AppStore |
| Séance 18 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |

#5 – PROGRAMME (partie 4/4)

| | |
|-----------|--|
| Séance 19 | Atelier pratique <ul style="list-style-type: none">• Le design des annonces.• La rédaction des e-mails. |
| Séance 20 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |
| Séance 21 | Atelier pratique <ul style="list-style-type: none">• Le paramétrage des campagnes de retargeting.• Le suivi des campagnes (outils et interprétation des données) |
| Séance 22 | Exemples et applications pratiques, questionnaire. |

#6 – PUBLIC CONCERNÉ

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

#7 – DURÉE DE LA FORMATION

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

#8 – INFOS 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.

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.

#9 – MODALITÉS ET CERTIFICATION

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%.

#10 – MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET SUITE DE PARCOURS

Moyens et méthodes pédagogiques

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

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.

#11 – TARIFS ET RÈGLEMENT

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.

#12 – PROFIL DU FORMATEUR

Le formateur référent pour cette formation est Monsieur
Walter Walczak

Chef de projet et chargé d'affaires chez Les Veilleurs du Net &
Quintessence

[Profil LinkedIn](#)

Une question sur cette formation ?

Contactez-nous !

04 28 29 04 90

contact@lesveilleursdunet.com

45 rue de la Bourse 69002

