

FORMATION



Mettre en place une campagne Google Shopping

Version 2
Le 23/12/2023
Mise à jour : le
29/01/24

#1 - OBJECTIFS GÉNÉRAUX

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

#2 - OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

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

#3 – COMPÉTENCES VISÉES ET OPÉRATIONNELLES

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

- 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.

#5 – PROGRAMME

La formation sera composée de différentes séances.

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

Les séances sont présentées par ordre chronologique.

#5 – PROGRAMME (partie 1/2)

FORMATION : Mettre en place une campagne Google Shopping

<p>Séance 1 Qu'est-ce que Google Ads Shopping ?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Le e-commerce sur Google. • Pourquoi utiliser Google Shopping ? • Principes et fonctionnement de Google Shopping. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les spécificités et paramètres de Google Merchant Center. • La création de la fiche de votre boutique en ligne.
<p>Séance 2</p>	<p>Exemples et applications pratiques</p>	
<p>Séance 3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Choix du plugin ou de la plateforme qui envoie vers le Merchant Center. • Paramétrage du plugin/de la plateforme choisie. • Création et paramétrage du compte Merchant Center. 	<ul style="list-style-type: none"> • Analyse et validation du compte Merchant Center par Google. • Création d'un flux shopping optimisé, import des données produits • Intégration du flux sur Merchant Center
<p>Séance 4</p>	<p>Exemples et applications pratiques</p>	

#5 – PROGRAMME (partie 2/2)

<p>Séance 5 La campagne Google Shopping</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Création de la campagne Google Shopping. ● Choix des requêtes, d'audience, de budget quotidien. ● Stratégies et techniques d'optimisation des campagnes Google Shopping. 	<ul style="list-style-type: none"> ● L'importance des images qualitatives. ● Création des textes promotionnels. ● Automatiser les flux. ● Retargeting : création des listes d'audience sur Google Analytics.
<p>Séance 6</p>	<p>Exemples et applications pratiques</p>	
<p>Séance 7 Le suivi de campagne</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Activer les rapports d'optimisation. ● Mesure de l'état d'indexation. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Outils de suivi et de reporting. ● Mise en place d'un rétro-planning quotidien pour suivre et optimiser ses campagnes Google Shopping.
<p>Séance 8</p>	<p>Exemples et applications pratiques</p>	

#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 DÉLAIS D'ACCÈS

Délais d'accès

La réalisation de la formation débute par un entretien téléphonique, puis par la proposition de différents créneaux pour l'entretien préalable (connaissance des besoins). La prestation débute dès lors que le financement a été validé, à l'issue de la période de rétractation prévue dans nos CGV (14 jours).

L'action de formation débute donc au plus tôt sous deux semaines suivant la validation du financement.

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 formation est délivrée.

#11 – Modalités d'accès pour les personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous disposons de locaux spécifiques pour les personnes à mobilité réduite, situés au 10-12 boulevard Vivier Merle, 69003 LYON.

Dans la mesure du possible, LV Group adapte ses supports de formation et de bilan de compétences au regard des différents handicaps déclarés (adaptation du format des slides, proposition d'un format 100% audio pour les personnes mal-voyantes, proposition d'un format 100% écrit pour les personnes malentendantes, etc).

Dans le cas où LV Group ne serait pas en mesure d'adapter l'une de ses formations, nous nous engageons à faire appel à nos partenaires handicap ([liste de nos partenaires handicap](#)).

Les stagiaires peuvent également choisir un partenaire handicap en fonction de leur département, en se rendant [ici](#).

La Maison Départementale des Personnes Handicapées (MDPH) a été créée par la loi n° 2005-102 du 11 février 2005, accessible depuis chaque département. Les MDPH accueillent, accompagnent et informent les personnes en situation de handicap. [Voici leur annuaire](#).

#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

