

AMÉLIORER SON RÉFÉRENCEMENT GOOGLE ADS (SEA).

Apprenez à maîtriser le référencement payant (SEA) avec Google Ads ! De la stratégie de mots-clés à la création d'annonces performantes, en passant par le paramétrage avancé des campagnes et l'analyse des performances, développez des campagnes optimisées pour un ROI maximal.

Durée

14.00 heures (2.00 jours)

Profils des apprenants

- Responsables marketing
- Chargés de communication
- Toute personne impliquée dans l'amélioration du référencement via Google Ads.



Prérequis

Aucun prérequis.

Accessibilité et délais d'accès

Pour les personnes en situation de handicap, nous étudions les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser leur apprentissage à travers un questionnaire avant formation. Nous nous appuyons également sur un réseau de partenaires locaux.

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de présence VS taux d'abandon, taux de satisfaction à chaud et à froid, autoévaluation de fin de formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES.



- Positionner l'offre de produits ou services de l'entreprise sur son marché (analyse de la concurrence, identification de la cible, différenciation).
- Concevoir une stratégie de communication digitale adaptée aux besoins de l'entreprise, tenant compte des objectifs, du budget et des contraintes légales.
- Définir un planning de diffusion digitale en sélectionnant les canaux pertinents et en déterminant la fréquence de publication.
- Créer du contenu visuel et textuel engageant et conforme à la législation en vigueur, adapté aux particularités de chaque canal.
- Analyser les performances de la stratégie de communication digitale et proposer des optimisations continues.
- Gérer la réputation en ligne de l'entreprise en surveillant les mentions et avis, et en gérant les commentaires et les crises potentielles.

CONTENU DE LA FORMATION.



Module 1 : Introduction au SEA et à Google Ads

- Compréhension du Search Engine Advertising (SEA).
- Exploration des fonctionnalités de Google Ads.
- Analyse des avantages du référencement payant.
- Études de cas : exemples de réussites avec Google Ads.

Module 2 : Stratégie de mots-clés et groupes d'annonces

- Recherche et sélection de mots-clés pertinents.
- Organisation efficace des mots-clés en groupes d'annonces.
- Utilisation des correspondances de mots-clés.
- Exercices pratiques : construction de campagnes basées sur une stratégie de mots-clés.

Module 3 : Création d'annonces impactantes

- Développement de copies percutantes pour les annonces.
- Utilisation des extensions d'annonces pour améliorer la visibilité.
- Optimisation des annonces pour les conversions.
- Mises en situation : création d'annonces attractives pour différentes campagnes.

Module 4 : Paramétrage et gestion des campagnes

- Configuration des paramètres de campagne pour atteindre les objectifs.
- Gestion des budgets et des enchères.
- Utilisation des options de ciblage avancées.
- Jeux de rôle : paramétrage et gestion en temps réel d'une campagne Google Ads.

Module 5 : Analyse des performances et optimisation continue

- Utilisation des rapports et des statistiques de Google Ads.
- Interprétation des indicateurs clés de performance (CPC, CTR, Quality Score, etc.).
- Ajustements des campagnes en fonction des résultats.
- Démo pratique : analyse en direct des performances et ajustements.



ORGANISATION DE LA FORMATION.

Équipe pédagogique

Notre équipe pédagogique maîtrise l'ensemble des sujets proposés à la formation. Nous construisons nos programmes en identifiant les besoins en compétences des futurs apprenants et en collaboration avec nos experts métiers. Axio Formation repose sur une approche personnalisée pour chaque parcours professionnel.

Nous concevons des formations qualifiantes qui non seulement répondent à vos besoins spécifiques, mais vous préparent aussi à exceller dans votre domaine.

Pour tout besoin lié à la pédagogie, notre référente est Maud : maud.hoffmann@axio-formation.com

Pour tout besoin d'ordre administratif, notre référente est Emilie : emilie.vannieuwenborg@axio-formation.com

Moyens pédagogiques et techniques

- **En présentiel** : Accueil des participants dans une salle dédiée à la formation. Documents supports de formation projetés. Etudes de cas concrets. Quizz et activités collectives en salle; Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- **En distanciel** : Classes virtuelles via l'interface Digiforma. Support de formation partagé. Activités d'entraînement en synchrone

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation.

- Feuilles d'émargement
- Autoévaluation de niveau en début de formation et fin de formation
- Evaluations d'entraînement tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction à chaud et à froid.

FORMATION ÉLIGIBLE AU OPCO !

