

---

## Programme de formation Google Adwords

---

**Durée :** 14h

**Objectifs :**

- Créer, mesurer et optimiser vos campagnes Google Ads
- Maîtriser les meilleures techniques d'optimisation pour avoir des campagnes efficaces et rentables
- Gagner du temps avec Google Ads Editor
- Inscrire vos campagnes Google Ads dans votre politique globale de génération de trafic et d'acquisition.

**Pré-requis :**

- Notions d'internet et marketing
- L'apprenant doit être dans un lieu calme pour suivre ses séances de formation et disposer d'une très bonne connexion internet.

**Public :** Toute personne en charge d'un site ou de l'acquisition de trafic (tous secteurs confondus).

**Modalités techniques, pédagogique et d'encadrement :**

En format présentiel : mise en place d'un bureau / salle équipé par l'apprenant / client avec connexion internet. La formation peut également se dérouler dans nos locaux (dans ce cas mis à disposition si nécessaire d'un ordinateur équipé par HM Formation ainsi que les équipements comme un video-projecteur et paperboard)

Dans le cas d'une formation sur site client / apprenant un entretien sera effectué par nos services afin de vérifier l'adéquation des moyens techniques avec la formation.

En format distanciel : synchrone avec le formateur via Zoom ou outil équivalent (télé-présentiel).

Alternance entre apports théoriques et applications pratiques sur Google Adwords.

Questionnaire d'évaluation en amont et en fin de formation

Méthode interactive et intuitive

Cas pratiques et études de cas, Quizz

Support Stagiaire

**Modalités d'évaluation des connaissances ou d'appréciation des résultats de l'action de formation :** Exercices pratiques complété par une auto-évaluation des acquis en fin de formation.

**Modalité d'évaluation de l'appréciation des participants :** Fiche d'évaluation à chaud à l'issue de la formation. Et à froid plusieurs mois après la formation pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle.

**Modalité de suivi de l'action de formation :** Feuille d'émargement co-signée par demi-journée ou séance de formation.

## Détail du programme :

### **LES FONDAMENTAUX DE GOOGLE ADS**

Place de Google Ads dans la création de trafic

Google Ads : fonctionnement

- Budget
- Systèmes d'enchères
- Classement et Quality Score
- Les options de ciblage
- Conversions
- Parcours de l'interface Google Ads

### **PARAMÉTRAGE D'UNE CAMPAGNE**

Les paramètres de campagne

Le paramétrage systèmes d'enchères

Les groupes d'annonce

Les annonces

Les extensions

Les mots-clés

Les options de ciblage

### **MISE EN OEUVRE D'UNE CAMPAGNE FICTIVE**

Rédaction d'annonces : contraintes et efficacité

Syntaxes et développement des listes de mots-clés

Options de ciblage :

- Géographique
- Audiences
- Remarketing

### **MESURE ET KPI**

Principales KPI

Suivi des conversions et modèles d'attribution

Stratégies d'enchères

### **OPTIMISATION**

A/B testing avec les campagnes brouillons et les campagnes test, pour mesurer l'impact de différentes stratégies d'enchères

Optimiser les mots-clés

Syntaxe et développement des listes de mots-clés

Exclusion

Annonces et extensions

- Landing page
- Comment optimiser les Quality Score ?

Audiences

- Mesures
- Observations

Création de listes de remarketing

Mise en oeuvre d'une campagne RLSA (Remarketing List for Search Ads)



# HM FORMATION

## **GAGNER DU TEMPS AVEC GOOGLE ADS EDITOR**

Présentation

Parcours de l'interface et des fonctionnalités

Intérêt et mise en oeuvre

## **ORGANISER LE REPORTING**

Tableaux de bord

Rapports personnalisés dans Google Analytics

Utiliser Google Data Studio pour gagner du temps

**Sanction de la formation** : Attestation de formation (L.6353-1 du Code du travail)