



ML26

# PROGRAMME DE FORMATION

## Référencement Payant SEA

**Target Formation**

200 cours Balguerie Stuttenberg  
33300 Bordeaux  
Tél. : 05 25 33 18 04  
E-mail : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)

**Qualiopi**   
processus certifié  
 RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
La certification qualité a été délivrée au  
titre de la catégorie d'action suivante :  
**ACTION DE FORMATION**



## Introduction

Le SEA (Search Engine Advertising) consiste à créer et optimiser des publicités payantes qui s'affichent dans les pages de résultats des moteurs de recherche. Les campagnes Google Search Ads pour faire apparaître votre site web en position préférentielle sur des requêtes stratégiques pour votre entreprise. Google Ads fonctionne selon un système d'enchères. L'annonceur détermine un budget à allouer à certains mots-clés. Puis, il paie la régie Google en fonction de la quantité de clics sur son lien sponsorisé.



### Référence

ML26

### Lieu

Toute la France (présentiel/ visio)

### Durée

2 jours (14h)

### Type de formation

Collective (intra/inter-entreprise)

### Niveau

Débutant et +

### Repas

Non inclus

### Dates de sessions

À la demande du client sous un délai de 2 semaines

## Objectifs

- Maîtrise des campagnes publicitaires : Apprendre à élaborer des campagnes efficaces avec Google Ads en autonomie,
- Optimisation régulière : Savoir comment améliorer vos campagnes régulièrement pour optimiser votre retour sur investissement (ROI),
- Communication efficace : Être capable de produire et de communiquer les bons KPI pour des campagnes ciblées.

## Pour qui ?

- **Entreprises** : désirant former leurs salariés à maximiser leur visibilité en ligne grâce à des campagnes publicitaires ciblées.
- **Professionnels** : responsables marketing, webmasters, entrepreneurs ou tout acteur souhaitant comprendre et gérer efficacement des campagnes SEA.

**1 à 6 personnes maximum.**



Target Formation s'est doté d'une capacité à étudier, au cas par cas, les besoins spécifiques aux candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour un accompagnement particulier.

## Equipe pédagogique pour cette formation


Nos formateurs ont à la fois une expérience avérée de formation mais sont également des professionnels expérimentés dans leurs domaines respectifs. Pour cette formation, vous serez accompagné par un ou plusieurs formateurs experts, sélectionnés pour leur expérience et leur adéquation à vos objectifs.

*La composition de l'équipe pédagogique peut également être ajustée en fonction de vos besoins spécifiques.*



### **ANTHONY GODINHO**

Chef de projet digital/ Traffic manager  
Expert en Google Analytics

 [Voir profil LinkedIn](#)



### **MICKAEL BROSSAY**

Expert en référencement SEO/SEA

[Voir profil LinkedIn](#) 

## Programme de formation

### Jour 1 : Compréhension et Configuration de Google Ads

#### Module 1 : Introduction à Google Ads

- **Exploration du Référencement Payant (SEA)**
  - Définition du SEA et ses impacts sur la visibilité en ligne.
  - Comparaison des avantages et inconvénients du SEA avec le SEO.
- **Comprendre les Réseaux Search et Display**
  - Distinction entre les réseaux et leur impact sur les stratégies publicitaires.
  - Exploration des formats d'annonces, des options de ciblage, et des systèmes d'enchères.
- **Types de Campagnes Google Ads**
  - Identification et sélection de la campagne adaptée aux objectifs marketing : Display, Recherche, Vidéo, Shopping.
  - Avantages spécifiques de chaque type de campagne et meilleures pratiques.
- **Navigation et Configuration de l'Interface Google Ads**
  - Création et configuration d'un compte Google Ads
  - Présentation détaillée du tableau de bord et structure du compte.
  - Choix et création d'une liste efficace de mots-clés en utilisant Google Keyword Planner.
  - Application des types de correspondance des mots-clés et exclusion de termes non pertinents.

#### Module 2 : Mise en place de votre compte

- **Créer une Campagne Google Ads Search**
  - Définition de la Structure de la Campagne
  - Détermination du Budget et du Ciblage
  - Rédaction et Optimisation des Annonces : règles de rédaction, exemples d'annonces réussies
- **Gestion et Optimisation du Budget**
  - Définition et Ajustement du Budget : méthodes de budgétisation, évaluation du CPC, stratégies d'enchères
- **Optimisation de la Performance**
  - **Suivi et Analyse des Conversions**
    - Configuration des suivis : Mettre en place des tags de conversion pour mesurer les actions clés des utilisateurs sur le site.
    - Analyse des performances :
  - **Ajustements Stratégiques** : optimisation continue ; amélioration du ciblage

## Jour 2 : Optimisation et Gestion Avancée des Campagnes

### Module 3 : Approfondissement des Campagnes Shopping et display

- **Campagnes Shopping**
  - Utilisation du Google Merchant Center pour la gestion des campagnes Shopping.
  - Synchronisation entre Google Ads et Google Analytics pour un suivi amélioré.
  - Mise en place de tableaux de bord, analyse et interprétation des indicateurs clés pour optimiser les performances.
- **Campagnes Display**
  - Mise en place d'une campagne Display.
  - Intérêts des campagnes Display
  - Créer une publicité graphique responsive
  - Définir le ciblage et créer des listes d'audience.
  - Recibler les visiteurs de son site (remarketing).

### Module 4 : Mesurer les performances et gérer son compte sur la durée

- **Analyse des axes d'amélioration**
  - Analyse des différentes colonnes de résultats de Google Ads.
  - Ajout des colonnes personnalisées de performances en fonction de vos besoins.
  - Mesure du nombre de conversions des campagnes Google Ads.
- **Optimisation sa campagne**
  - Amélioration du score de qualité des annonces et impact sur les coûts.
  - Identification des périphériques les plus performants (ordinateurs, mobiles, tablettes)
  - Définition et mise en œuvre de routines de gestion de campagnes pour une optimisation régulière.

### Conclusion et recommandations

- Synthèse des points clés abordés durant la formation.
- Échanges et réponses aux questions des participants.
- Évaluation des connaissances acquises et remise de certificats.

*Ce programme peut faire l'objet de modification en fonction des besoins des participants.*

## Prérequis

Avoir des connaissances de l'environnement Informatique et des outils basiques de bureautique.

## Support et outils pédagogiques

Vous disposerez des éléments nécessaires ci-dessous pour le bon déroulement de votre formation en présentiel ou visio :

- Power Point (exposé théorique)
- Ordinateur/PC
- Démonstration des bonnes pratiques par le formateur
- Supports pédagogiques

## Moyens pédagogiques et techniques

- Formation en présentiel : Accueil des apprenants dans une salle de formation équipée / Documents et supports de formation projetés
- Formation à distance : utilisation de TrainerCentral pour la visioconférence avec la mise à disposition en ligne des enregistrements, des supports et de toute la documentation pédagogique.

## Dispositif de suivi de la formation et de l'évaluation des résultats

- Un questionnaire est envoyé en amont de la formation pour adapter le contenu aux besoins des participants
- Des feuilles d'émargement physiques ou numériques sont utilisées pour certifier la présence des participants
- Un tour de table des stagiaires est réalisé au début de la formation
- Des exercices pratiques et des jeux en format questions / réponses sont réalisés durant la formation
- Un QCM est utilisé pour la validation des acquis
- Des questionnaires de satisfaction à chaud et à froid permettent d'évaluer la qualité de la formation.
- Un certificat de réalisation de l'action de formation est délivré aux participants méritants.

## Organisation / Accessibilité de la formation

Julien PetitJean - Responsable administratif / référent handicap

- Email : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)
- Tel : 05 54 41 99 01
- Délai d'accès à la formation : A la demande du client sous un délai de trois semaines
- Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise
- Locaux conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP

## Les plus

- Pédagogie active basée sur des exemples, des démonstrations, des cas pratiques permettant aux stagiaires d'être aussitôt opérationnels.
- Formation réalisée à proximité de chez vous dans toute la France sur demande.
- 50% théorie, 50% pratique.
- Audit et accompagnement sur le site web et les campagnes marketing.
- Evaluation finale.



Retrouvez toutes  
nos formations sur  
[www.target-formation.fr](http://www.target-formation.fr)



200 cours Balguerie Stuttenberg  
33300 Bordeaux

Tél. : 05 25 33 18 04

E-mail : [contact@target-formation.fr](mailto:contact@target-formation.fr)