

Formation
Google Ads
Améliorer son référencement SEA

Public : Toute personne en charge des campagnes publicitaires (responsable marketing, responsable communication, webmaster, gérant ...)

Objectifs :

- Comprendre le fonctionnement de Google Ads.
- Savoir créer, paramétrer et optimiser ses campagnes.
- Réussir l'implémentation de ses premières campagnes sur Google Ads.
- Générer du trafic ciblé sur son site Web et mesurer le ROI.
- Evaluer la performance de ses campagnes.

Prérequis : Savoir utiliser un ordinateur et internet.

Durée : 2 jours / 14 heures

Nombre de stagiaires : 5 maximum

Validation de la formation : Attestation de fin de formation envoyée par mail.

Tarif : 1 050€ net (*nos formations ne sont pas soumises à la TVA*)

PROGRAMME

Comprendre Google Ads et définir une stratégie

- Présentation générale de Google Ads
 - Fonctionnement de la plateforme
 - Le langage Google Ads : CTR, CPC, enchères, rebonds, conversions, Quality Score ...
 - Les différents types de campagnes (Search, Display, Vidéo, Shopping etc.)
 - Enchères et budget
- Vérification et optimisation du compte existant
- Définition des objectifs de campagne spécifiques à l'entreprise (génération de leads, visibilité, conversions)
- Étude de marché
 - Analyse du marché et de la concurrence
 - Identification des opportunités spécifiques

Créer et paramétrer une campagne

- Paramétrage de base d'une campagne Google Ads
 - Choix du type de campagne
 - Déterminer ses enchères
 - Définition du ciblage (géographique, démographique, comportemental)
 - Structuration des groupes d'annonces
 - Utiliser les composants d'annonces : annexes, appel, formulaire pour prospects, prix, promotion, etc.
 - Comprendre le paramétrage d'un tracking
- Recherche et sélection de mots-clés pertinents
 - Outils de recherche de mots-clés (Google Keyword Planner, outils tiers)
 - Intégration des mots-clés dans les annonces
 - Evaluer la performance des mots clés
 - Gérer ses mots clés en fonction des campagnes
 - Exclure des mots clés
 - Evaluer le positionnement
- Rédaction d'annonces performantes :
 - Bonnes pratiques et éléments clés (titres, descriptions, CTA)
 - Test A/B des annonces
 - Définir ses landing pages et les optimiser.

Exercice pratique : Création d'une première campagne test avec des annonces adaptées aux services proposés.

Optimisation et gestion des campagnes

- Analyse des premières données de la campagne test
- Optimisation des enchères et du budget
- Ajustement du ciblage en fonction des résultats
- Utilisation des extensions d'annonces
- Remarketing :
 - Comment recibler les visiteurs intéressés ?
 - Paramétrage d'une audience personnalisée

Exercice pratique : Optimisation d'une campagne existante en fonction des données récoltées.

Analyse des performances et automatisation

- Comprendre les KPI essentiels : CTR, CPC, Quality Score, taux de conversion
- Utilisation de Google Analytics pour suivre l'impact des campagnes
- Création de rapports de performance
- Automatiser et améliorer les campagnes :
 - Stratégies d'enchères automatiques
 - Tests et améliorations continues
- Bonnes pratiques pour maintenir une campagne efficace à long terme

Cas pratique final : Analyse et amélioration des campagnes en cours avec recommandations personnalisées.

Profil formateur :

Consultant et formateur en SEA, web-marketing et stratégie de communication.
Nos intervenants sont certifiés experts Google ads.

Méthodes et moyens pédagogiques :

- Alternance entre théorie et pratique
- Études de cas adaptées à l'entreprise
- Travaux dirigés et exercices sur le compte Google Ads existant
- Questions/Réponses régulières pour répondre aux problématiques spécifiques
- Support de cours
- Salle équipée d'un vidéoprojecteur et d'une connexion internet
- Un ordinateur par personne

Evaluation des résultats :

- **Evaluation formative continue** : contrôle des acquis tout au long de la formation à travers des exercices pratiques guidés et des mises en situation.
- **Exercice récapitulatif** en fin de parcours intégrant les notions vues.
- **Retour individualisé** du formateur.

À l'issue de la formation, les participants seront en mesure de gérer et optimiser des campagnes Google Ads et d'analyser en profondeur leurs performances pour des ajustements continus.

Nous contacter :

Evolu Formation

contact@evoluformation.com

04 28 29 25 33

Date d'actualisation : février 2026