

# Réussir sa campagne Google Ads

## FORMATIONS DE COURTE DURÉE

THÈME(S): MARKETING ANALYTICS

Durée: 2 jours

Date(s): 12 & 13 novembre 2020

Formateur: Sandra Smets

La publicité en ligne via Google Ads (SEA) vous permet d'augmenter votre visibilité et votre notoriété, d'acquérir de nouveaux clients et de toucher la bonne audience au bon moment grâce à des techniques de ciblage avancées.

Toutefois le système peut paraître relativement complexe lors d'une première approche. C'est pourquoi nous vous proposons cette formation en 2 jours destinée à vous présenter les fondamentaux de Google Ads à l'aide d'exercices basés sur des cas clients.

Vous découvrirez les bonnes pratiques pour lancer une campagne efficace et performante : l'organisation de vos campagnes publicitaires, les différents types de campagnes, leurs avantages et objectifs, le choix des mots clés qui correspondent aux requêtes de vos utilisateurs, le bon ciblage d'audience et d'emplacements, la création d'annonces incitatives, sans oublier le suivi des conversions pour mesurer le retour sur investissement de votre publicité en ligne.



### PUBLIC

- Chargé de communication
- Responsable de la publicité ou du marketing



### PRÉREQUIS

Disposer d'un compte Google Ads associé à un site web.



### CONTENU DE LA FORMATION

#### SEM : introduction

- SEM
- Complémentarité SEO & SEA

#### Stratégie de référencement payant (SEA)

- Le SEA, levier d'acquisition et de conversion
- Google Ads : principes de fonctionnement

#### Créer son compte Google Ads

- Créer et configurer son compte
- Structure du compte : campagne – groupe d'annonces – annonces

#### Créer et paramétrer ses campagnes

- Définir les objectifs des campagnes
- Choisir le type de campagne (Search, Display, Remarketing)
- Définir la cible (géographique, linguistique,...)
- Définir un budget et une stratégie d'enchères

#### Créer et organiser ses groupes d'annonces

- Choisir les bons mots-clés
- Types de correspondances de mots-clés
- Organisation des groupes d'annonces
- Créer une annonce textuelle
- Créer une annonce illustrée
- Définir les enchères
- Créer des extensions d'annonces

#### Mesurer et optimiser les performances de ses campagnes

- Indicateurs de performance (KPIs) et rapports Google Ads
- Quality Score
- Landing pages
- Analyse des performances via Google Analytics

#### Objectifs

- Comprendre les principes fondamentaux de Google Ads
- Créer une campagne SEA performante, en adéquation avec ses objectifs
- Analyser et optimiser ses campagnes Ads



## PARTICULARITÉS

Cette formation est dédiée à des travailleurs, indépendants et salariés, du privé, du public et du non-marchand, ainsi qu'aux enseignants du secondaire et du supérieur et aux travailleurs sous un statut assimilable: outplacement, PFI,...

Technofutur TIC se réserve le droit de restreindre, le cas échéant, l'accès à des candidats qui ne répondent pas à ces critères ou ne remplissent pas les prérequis.

**Cette formation est agréée chèque formation pour 14h.**



## FORMATEUR



Digital Campaign Manager pour l'Agence Clef2web, **Sandra Smets**, accompagne les clients dans la mise en œuvre et la gestion de leurs campagnes marketing online.

Certifiée Google Adwords, Google Analytics, Facebook Blueprint, Inbound Marketing (Hubspot) et **MailChimp Expert**, elle met sa plume et sa réflexion tactique au service des PME et des ASBL pour :

- Attirer l'internaute/mobinaute par des contenus qualitatifs et ciblés;
- Optimiser son parcours et le convertir en client;
- Construire une relation durable avec le client au-delà de la conversion.

**Quelques références :** Best Western Plus Orange Hotel, Import Garden, Écoles d'esthétique Tagnon, Humisec, Menuiserie Pasquarelli, AMF Associatif,...

€

## PRIX

**Prix plein : 500 €**

*[En savoir plus sur nos tarifs](#)*

*Formation agréée Chèques-Formation*

i

## INFORMATIONS

**Secrétariat** - Pôle Entreprises  
Tél. 071 254 942  
[entreprises@technofuturtic.be](mailto:entreprises@technofuturtic.be)



## DATE

**Du 12/11/2020  
au 13/11/2020**

**Liste d'attente\***

\* Aucune session n'est programmée pour cette formation ? Les dates ne conviennent pas ? Inscrivez-vous à la LISTE D'ATTENTE. C'est une simple manifestation d'intérêt qui nous permettra de vous recontacter quand la formation sera organisée à nouveau.

DEMANDE D'INSCRIPTION