

Bootcamp SEA avancé - digital marketing

NEW

Formations qualifiantes

Thème(s): Marketing Analytics

Ce bootcamp vise à apporter les compétences nécessaires en SEA pour valoriser cette spécialisation dans un profil professionnel, orienté communication et/ou marketing. Les compétences SEA sont très recherchées sur le marché de l'emploi (B2B, B2C, etc.), notamment par les agences de communication et de marketing digital.

Au terme du bootcamp, les participants auront les connaissances, outils et compétences nécessaires pour créer, gérer et optimiser leurs campagnes Google Adwords (SEA) sur les réseaux Search et Display.

Les participants auront configuré de A à Z des campagnes Search et Display en adéquation avec un cas client concret. Ils auront aussi pu faire certifier leur expertise.



Public & prérequis

La formation est ouverte à :

- Des demandeur(euse) d'emploi inoccupé(e)
- Ayant une connaissance ou expérience de niveau débutant au minimum, informelle ou reconnue, dans un des domaines du marketing ou de la communication digitale

En plus, vous...

- Possédez un bon niveau passif en anglais : capable de suivre une vidéo sous-titrée en anglais, de lire des documents on line en anglais
- Disposez idéalement de connaissances en stratégie marketing
- Etes motivé, empathique, curieux
- Aimez les challenges



Programme et pédagogie

Les participants s'initieront aux fondamentaux et à plusieurs tactiques avancées de Google Ads : hiérarchisation campagnes/groupes d'annonces/annonces, campagnes sur les réseaux Search/Display et paramètres de campagne (ciblages linguistique et géographique, systèmes d'enchères, calendrier de diffusion, appareils), mots-clés, ciblages contextuel et d'audience, création d'annonces (textuelles, illustrées, réactives,...), quality score, extensions d'annonces, suivi des conversions, stratégies d'enchères automatiques, techniques de remarketing, introduction aux campagnes vidéos sur YouTube.

L'accent sera mis sur l'optimisation des campagnes selon les objectifs et le budget du client, et les bonnes pratiques à mettre en œuvre pour augmenter le taux de conversion et le ROI.

Nous alternerons l'utilisation de supports vidéos et PDF externes de niveau professionnel (vidéos en ligne et supports PDF gratuits de la Google Academy) avec des séminaires d'explications et de questions-réponses, et des ateliers pratiques SEA basés sur des cas clients réels, du plus simple au plus complexe.

Durant le parcours, les participants recevront un briefing client inspiré d'un cas réel. Sur cette base, ils élaboreront une stratégie SEA complète, incluant les choix des types de campagnes à mettre en œuvre, leur organisation (campagnes-groupes d'annonces-annonces), la sélection des mots-clés et ciblages, le choix de landing pages optimisées, ainsi que la configuration des objectifs de conversion et du plan de mesure Google Analytics.

SOMMAIRE THEMATIQUE

SEM : introduction générale

- SEM
- Complémentarité SEO & SEA

Stratégie de référencement payant (SEA) : introduction

- Le SEA, levier d'acquisition et de conversion
- Google Ads : principes de fonctionnement (enchères, quality score, ad rank,...)

Créer son compte Google Adwords

- Créer et configurer son compte
- Centre multicompte et Google Partners
- Association des comptes Google Analytics et Google Ads
- Structure du compte : campagne – groupe d'annonces – annonces

Créer et paramétrer ses campagnes

- Définir les objectifs des campagnes dans Google Ads et Google Analytics
- Définir la cible (géographique, linguistique,...)
- Définir un budget et choisir un système d'enchères (manuel ou automatique)

Créer des campagnes via Google Ads

- Créer une campagne Search
 - Paramètres de campagne
 - Créer un groupe d'annonces
 - Identification des mots-clés via Google Keyword Planner
 - Options de correspondance des mots-clés
 - Optimisation des pages de destination
 - Créer des annonces textuelles (y compris des annonces réactives)
 - Créer des extensions d'annonces
- Créer une campagne Display
 - Paramètres de campagne
 - Ciblage contextuel et d'audience
 - Créer une annonce réactive pour le Display
 - Options de ciblage et d'observation

Booster ses campagnes par des tactiques avancées

- RLSA : Remarketing List for Search Ads
- DSA : Dynamic Search Ads
- Mesurer et optimiser les performances de ses campagnes
- Stratégies d'enchères automatiques : smart biddings

MODALITES PEDAGOGIQUES INNOVANTES

Le bootcamp est un modèle pédagogique d'apprentissage innovant, dynamique, interactif, qui postule une forte interactivité entre les participants et entre ceux-ci et les formateurs.

La formation de 2 semaines sera articulée en plusieurs période d'alternance entre :

- apprentissage en présentiel avec un formateur
- travaux de groupe et étude de cas
- séminaires de validation
- auto-apprentissage seul et en groupe
- préparation à la certification

En auto-apprentissage, comme en présentiel, le rôle des formateurs reste central. Des séances régulières de visioconférence seront planifiées lors des journées d'autoformation afin de conserver une intensité de contenu et de motivation.

NIVEAU FINAL & CERTIFICATION



A l'issue du Bootcamp, les participants auront la possibilité d'obtenir la certification Google Adwords, en passant deux examens gratuits, le niveau de base et un niveau avancé de leur choix (*Search* ou *Display*).

De même, les connaissances acquises seront validées par une présentation orale de la stratégie, des campagnes et des résultats issus de l'étude de cas.



Infos Pratiques

La formation se déroulera, sur 3 semaines, du 12 au 30 octobre 2020 de 9h à 17h alternativement dans les locaux de Technofutur TIC à Gosselies (ou en classe virtuelle selon les conditions sanitaires) en selon des dispositifs d'apprentissage

autonome.

Une séance d'info est de sélection est organisée le 1 octobre en matinée.

En principe, 10 jours en présentiel et 5 jours à distance.

Vous adresserez également CV et lettre de motivation auprès de de@technofuturtic.be sous référence « Bootcamp SEA ».

Nous proposons aussi une [formation du même type en SEO du 9 au 29 novembre](#)

Informations 
Pôle Demandeurs d'Emploi
Tél. 071 254 944
de@technofuturtic.be