

Utiliser la publicité Google Ads pour attirer de nouveaux clients

Objectifs :

Définir une campagne Google ads
Choisir les mots clés adaptés à son activité sur Google ads
Paramétrer une campagne Google ads
Rédiger une annonce pertinente sur Google ads
Identifier les critères d'une landing page optimisée
Analyser les résultats de sa campagne

Public concerné :

La formation s'adresse aux dirigeants de TPE et autoentrepreneurs ou salarié ayant en charge les campagnes digitales qui souhaitent utiliser Google Ads pour acquérir de nouveaux clients

Prérequis :

Formation accessible sans prérequis

Organisation de la formation :

Durée : 3 demi-journées soit 12h
Horaires : 8h30-12h30
Rythme : 3 demi-journées
Formation : présentielle
Lieu de la formation : au choix du stagiaire
Prix de l'heure : sur devis
Prix total : sur devis

Programme :

Séquence 1

Définir une campagne Google ads :

- Connaître les enjeux de la publicité en ligne
- Identifier les différents types de campagnes
- Identifier les éléments d'une campagne Google ads

Séquence 2

Choisir les mots clés adaptés à son activité sur Google ads :

- Identifier les mots adaptés à son activité
- Utiliser l'outil de recherche de mots clés

Séquence 3

Paramétrer une campagne Google ads :

- Créer une campagne de mots clés

Séquence 4

Rédiger une annonce pertinente sur Google ads :

- Lister les différents éléments d'une annonce
- Créer des annonces pertinentes qui inciteront l'internaute à cliquer
- Intégrer l'annonce et les extensions intéressantes pour votre campagne

Séquence 5

Identifier les critères d'une landing page optimisée :

- Analyser les clés de réussite d'une landing page

Séquence 6

Analyser les résultats de sa campagne :

- Intégrer les conversions dans votre suivi de campagnes
- Définir les indicateurs clés
- Identifier les moyens d'actions pour optimiser la performance d'une campagne

Tour de table/ questionnaire d'évaluation de la formation.

Méthodes pédagogiques :

Paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices), partage d'écran, vidéo et support digitaux pour le suivi pédagogique.

Moyens techniques :

Salle équipée, ordinateur, vidéoprojecteur, paperboard, matériel administratif, ordinateur

Formateur :

Marie Mesure, experte en digital marketing expérience de plus de 10 ans dans le marketing digital.

Modalités d'évaluation des acquis de la formation :

Positionnement en amont de la formation. Évaluation à chaud de la formation. Attestation de fin de formation précisant les compétences ou connaissances acquises.

Modalités d'accès :

Une analyse de besoin sera réalisée avant la contractualisation, ainsi qu'un test de positionnement à l'entrée en formation.
Inscription jusqu'à 21 jours avant le début de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées :

CF Performance accueille tous les publics. Si vous êtes en situation de handicap et que vous avez besoin d'un accompagnement ou d'aménagements spécifiques, merci de nous en informer via le formulaire de contact ou par téléphone afin que nous puissions adapter la formation à vos besoins.