Le 22 novembre 2026
MOD_2020039

Formation Gérer vos Campagnes GOOGLE ADS : Optimiser l'investissement publicitaire avec les solutions e-publicité de Google

Durée : 14 heures



Programme de la formation

Public visé

Chef de projets digital ou SEA / Directeur Marketing / Responsable e-commerce / Chargé de communication web
Plus généralement, des chargés de campagnes Google Ads souhaitant se perfectionner.

Pré-requis

- Maîtrise des mécanismes de référencement
- Connaissance de la plateforme et animation d'un compte Google Ads en cours d'activité

Un questionnaire de positionnement sera proposé aux participants en amont de la formation afin de valider ces prérequis et de mesurer leur maîtrise actuelle de Google Analytics.

Objectifs pédagogiques

- Déployer une campagne AdWords avec Google Ads
- Gérer et d'optimiser des achats de mots clé sur le réseaux Search de Google
- Préparation et coaching au passage de la certification Google Ads

A l'issue de cette formation Gérer vos Campagnes GOOGLE ADS, vous serez en mesure d'être autonome pour piloter et optimiser votre investissement publicitaire sur la plateforme Google Ads.

Description / Contenu

Rappels des bases de la publicité Ads

- Comprendre les avantages de la publicité en ligne
- Configurer une campagne AdWords
- Evaluer et optimiser vos résultats

Publicité sur le Réseau de Recherche

- Présentation de la publicité sur le Réseau de Recherche
- Configurer votre campagne
- Diffuser vos annonces
- Définir votre enchère et votre budget
- Gérer votre campagne
- Évaluer et suivre les performances de votre campagne
- Gérer et optimiser votre campagne
- Bonnes pratiques

Publicité sur le Réseau Google Display

- Configurer une campagne sur le Réseau Display
- Diffuser vos annonces
- Sélection d'audience
- Évaluer et optimiser les performances

Publicité vidéo avec YouTube Ads

- Présentation de la publicité vidéo
- Créer et gérer des campagnes
- Mesurer et optimiser vos performances
- Évaluer les performances des annonces vidéo

Publicité avec Google Shopping

- Découvrir le fonctionnement des annonces pour une offre de produit
- Création d'un compte Google Merchant Center
- Créer un flux de données produit
- Créer des campagnes Shopping dans AdWords

Préparation au passage de la certification Google Ads

- Introduction aux certifications Google
- Explication et accompagnement sur la préparation au passage de la certification

Attention : cette formation vous prépare au passage de la certification qui sera réalisée par le participant à l'issu de ces 2 jours.

Le plus de cette formation : 1789.fr a obtenu le badge Google Partner Premier cette année.
La formation Google Ads sera assurée par un expert formateur de l'agence 1789.fr. L'agence 1789.fr est labelisée Google Partner Premier 2023 pour les campagne Ads. Le statut Google Partner Premier signifie que 1789.fr fait partie du Top 3% des agences certifiées Google Partner en France. C'est la garantie pour vous de suivre une formation réalisée par des professionnels du référencement payant labelisés par Google.

Découvrez nos thématiques sur la formation SEM : Stratégie et Marketing digital

- Notre formation Google Ads Avancé
- Notre formation Gérer vos Campagnes GOOGLE ADS I En 2 jours
- Notre formation Display & e-Publicité

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Mesurer les performances de vos actions
- Déployer une campagne AdWords avec Google Ads
- Gérer et d'optimiser des achats de mots clé sur le réseaux Search de Google
- Préparation et coaching au passage de la certification Google Ads

Modalités pédagogiques

- Formation Gérer vos Campagnes Google Ads avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formation Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formation Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivant la formation
- Pour les formation Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.

- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)