Le 23 novembre 2026
MOD_2020074

Formation TÊTE DE RÉSEAU I GOOGLE ADS I Niv. Avancé : Perfectionnez-vous dans le référencement payant avec Google Ads

Durée : 7 heures



Programme de la formation

Public visé

Formation à destination des collaborateurs de votre tête de réseau :
Chef de projets SEA / Directeur Marketing / Responsable e-commerce / Chargé de communication web. Plus généralement, des chargés de campagne Google Ads souhaitant se perfectionner sur cette plateforme.

Pré-requis

- Maîtriser les mécanismes de référencement et de la visibilité digitale de votre enseigne
- 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

- Optimiser vos campagnes et leurs structures pour booster leurs efficacités
- Auditer les performances passées de vos campagnes Google Ads
- Opérer des ajustements et des optimisations afin de diminuer les coûts d'acquisition de vos campagnes

A l'issue de cette Formation Google Ads Avancé, vous serez en mesure de piloter et optimiser vos campagnes sur Google Ads en publiant vos annonces Google Search, Google Shopping, YouTube et sur le réseau Display de Google.

Description / Contenu

- Validation des bases de Google Ads

- Google Ads Editor
- Règles automatiques & Scripts
- Les campagnes Google Shopping avec Google Merchant Center
- YouTube Ads
- Les stratégies d'enchères
- Améliorer votre score de qualité et faites baisser vos coûts d'acquisition
- Générer des rapports avec Google Data Studio
- Mesurer les performances et ajuster votre stratégie
- Créer et optimiser des campagnes retargeting pour booster vos conversions
- Création et paramétrage de campagnes DSA (Dynamic Search Ads)
- Introduction à Bing Ads

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Mesurer les performances de vos actions
- Maîtriser les mécanismes de référencement et de la visibilité digitale de votre enseigne
- Auditer les performances passées de vos campagnes Google Ads
- Opérer des ajustements et des optimisations afin de diminuer les coûts d'acquisition

Modalités pédagogiques

- Formation Marketing Digital pour réseaux et franchises 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 formations 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 formations 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 suivants la formation
- Pour les formations 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)