

FORMATION GOOGLE ADS

LANCER DES CAMPAGNES PAYANTES RENTABLES SUR GOOGLE

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe communication, marketing, Traffic Manager, responsable acquisition

Modalités : visio & présentiel



OBJECTIFS

- Maîtriser l'interface de Google Ads.
- Lancer et gérer des campagnes publicitaires efficaces de façon autonome.
- Savoir analyser les performances de vos campagnes.

CONTENU & COMPÉTENCES

- Découverte des fonctionnalités.
- Paramétrage de votre compte.
- Définition du ciblage.
- Veille concurrentielle.
- Définition des mots clefs.
- Rédaction de vos annonces.
- A/B Testing.
- Ajustement de vos campagnes.
- Suivi de vos KPIs.

INFOS

- Mise en pratique : Mise en place d'une campagne optimisée sur Google Ads.
- Personnalisation : chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée.

Formacode : 72331

Lieu : Intra

Durée : 7h / 1 jour

Matériel nécessaire : Ordinateur

Délais d'accès : 15 jours

Accessibilité personnes en situation

de handicap : Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap

Indicateurs de qualité : Sur notre site StartHack

Durée : 7h / 1 jour

Pré-requis : aucun

Évaluation : QCM

Pour qui : équipe communication, marketing, Traffic Manager, responsable acquisition

Modalités : visio & présentiel

OBJECTIFS

- Maîtriser l'interface de Google Ads
- Lancer et gérer des campagnes publicitaires efficaces de façon autonome
- Savoir analyser les performances de vos campagnes

INFOS

- **Mise en pratique :** Mise en place d'une campagne optimisée sur Google Ads
- **Personnalisation :** chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée

PROGRAMME

- **Partie 1 : 9h - 10h50 :**
 - Introduction à Google Ads : objectifs, fonctionnalités et avantages
 - Exploration des différentes fonctionnalités disponibles dans Google Ads
- **Partie 2 : 11h - 12h30 :**
 - Configuration de votre compte Google Ads : étapes essentielles
 - Définition du ciblage de votre public : paramètres avancés et meilleures pratiques
- **Partie 3 : 13h30 - 14h50 :**
 - Techniques pour surveiller la concurrence sur Google Ads
 - Sélection des mots-clés pertinents : outils et stratégies
- **Partie 4 : 15h - 17h :**
 - Création d'annonces publicitaires efficaces : formats, messages et créations
 - Test A/B : méthodologie et application pratique
 - Optimisation de vos campagnes publicitaires : ajustements et bonnes pratiques
 - Suivi des KPI : indicateurs de performance clés et outils d'analyse