

lol

OBJECTIF(S) :

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Apparaître dans les liens commerciaux de Google et ainsi améliorer la visibilité et le positionnement de son site Web.

DUREE

2 jours – 14 heures
09h00- 12h30 / 13h30-17h00

TARIF NET DE TVA

Tarif artisans TNS
Nous consulter

Tarif autre public
490 euros

EFFECTIF

Présentiel

Min 5 – Max 12
personnes

LIEU(X) DE FORMATION

CMA PARIS
72 rue de Reuilly
75012 PARIS
www.cma-paris.fr

CONTACT

Samia TOUNSI
01 53 33 53 09
Formation.75@cma-idf.fr

PROGRAMME

Découvrir AdWords étape par étape

- Créer un compte Google Ads
- Comprendre comment créer une campagne Google Ads
- Créer un groupe d'annonces avec Google Ads.

Maîtriser les éléments clés d'une campagne Google Ads

- Identifier ses besoins, ses mots-clés pour établir une campagne publicitaire
- Comprendre, étudier les mots clés et analyser la concurrence
- Créer des expressions types
- Maîtriser la notion de Quality Score.

Créer une campagne AdWords

- Définir les objectifs, le budget et le type d'annonce
- Définir une stratégie Google Ads : définir ses mots clés, ses groupes d'annonces, la structure de sa campagne Google Ads
- Utiliser l'outil de planifications des mots clés
- Trouver les bons mots clés
- Associer Google Ads et Google Analytics
- Maîtriser les principaux paramètres de campagne.

Analyser ses résultats de campagne

- Observer les données globales.
- Examiner et mesurer les résultats de ses campagnes Google Ads
- Analyser/gérer/optimiser ses campagnes avec méthodologie : au niveau campagne ; au niveau mots clés ; au niveau termes de recherche.

Optimiser ses campagnes

- Améliorer son Quality Score pour optimiser le positionnement de ses annonces
- Exploiter des rapports avec Google Analytics
- Mettre en place une Landing page pour Google AdWords.

PUBLIC

Tout public et particulièrement les salariés et dirigeants TPE-PME, et demandeurs d'emploi.

PRE-REQUIS

Aucun.

METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

Apports théoriques illustrés de cas pratiques.

ÉVALUATION

Evaluation des acquis à l'entrée et à la sortie de la formation.

PROFIL FORMATEUR

Formateurs qualifiés et expérimentés dans le domaine.

SUIVI ET VALIDATION

Délivrance d'une attestation de fin de formation
Questionnaires de satisfaction.