



you'Nivers

L'AGENCE DE COMMUNICATION DEPUIS 2008

Déclaration de formation enregistrée sous le numéro n°82 42 02292 42
Auprès du préfet d'Auvergne Rhône-Alpes - SIREN n°501 370 332

Formation « Référencement Payant SEA »

Formateur : Vincent FORAISON

Entreprise : You'Nivers

Adresse : 52 Rue Jean Moulin – 42300 ROANNE - T.04.77.71.58.03 / T.06.11.15.65.51

SIRET : 50137033200030

Déclaration de formation n° 82 42 02292 42 auprès du préfet d'Auvergne Rhône-Alpes

Certificat Qualiopi n°2020/90215.1 du 31/12/2020 valable 4 ans.

Public concerné

Débutant – Dirigeant ou salarié TPE-PME

Accessibilité aux personnes en situation de handicap : dans la mesure du possible, nous adaptons nos dispositifs de formation. Vous pouvez contacter notre référent handicap au 04 77 71 58 03.

Prérequis

Aucun (bases de connaissance informatique/web recommandées)

Objectifs :

Comprendre les bases et l'importance du SEA

Développer des compétences pratiques en création et gestion de campagnes

Analyser et améliorer les performances des campagnes SEA

Points forts :

Formation Pratique et Interactive

Adaptée aux TPE

Suivi Personnalisé

Durée formation : 2 jours ou sur mesure en fonction besoin client

Tarif : Formation en présentielle individuelle et sur-mesure : 120 € HT/heure // Formation en Intra ou Inter : nous consulter

Méthode mobilisée :

Modalités Pédagogiques

Formation individuelle en présentielle dans les locaux de l'OF

Cours théoriques : Apports de connaissances fondamentales

Travaux pratiques : Etudes de cas, projets, simulations

Ateliers interactifs : Jeux de rôles, Echange d'expérience

Moyens techniques :

Mise à disposition d'une salle de formation.

Mise à disposition d'un Ecran TBI et ou ordinateur équipé avec les logiciels dont la formation fait l'objet

Une connexion Internet

Possibilité de prendre son ordinateur personnel

Méthode d'évaluation et de suivi

Evaluation

Cas pratique - Quizz

Enquête de satisfaction à chaud

Suivi

Feuille d'émargement et/ou attestation de fin de formation

PROGRAMME DÉTAILLÉ

<p>Introduction et Fondamentaux du SEA</p> <p>Introduction au SEA Qu'est-ce que le SEA et pourquoi est-il important ? Fonctionnement des plateformes de publicité en ligne (Google Ads, Bing Ads) <i>Cas Pratique : Exploration de l'interface de Google Ads</i></p> <p>Recherche de Mots-clés pour les Campagnes Importance des mots-clés dans les campagnes SEA Utilisation des outils de recherche de mots-clés <i>Cas Pratique : Utiliser Google Keyword Planner pour identifier des mots-clés pertinents</i></p> <p>Création de Campagnes et Groupes d'Annonces Structurer une campagne publicitaire Définir les objectifs de la campagne <i>Cas Pratique : Créer une campagne et des groupes d'annonces dans Google Ads</i></p> <p>Rédaction d'Annonces Efficaces Bonnes pratiques pour rédiger des annonces attractives Utilisation des extensions d'annonces <i>Cas Pratique : Rédiger et configurer des annonces textuelles et des extensions</i></p> <p>Optimisation et Suivi des Performances SEA Optimisation des Enchères et du Budget Définir et ajuster les enchères Gestion du budget quotidien et mensuel <i>Cas Pratique : Ajuster les enchères et le budget pour une campagne existante</i></p> <p>Suivi et Analyse des Performances Utilisation de Google Analytics et Google Ads pour le suivi des performances Mesures clés : CTR, CPC, taux de conversion, ROI <i>Cas Pratique : Configurer et analyser les performances d'une campagne dans Google Ads</i></p> <p>Optimisation des Campagnes Tests A/B pour les annonces et les pages de destination Ajustement des mots-clés et des enchères en fonction des performances <i>Cas Pratique : Réaliser un test A/B et ajuster les paramètres de la campagne</i></p> <p>Stratégies Avancées et Remarketing Introduction au remarketing et à ses avantages Création et gestion des campagnes de remarketing <i>Cas Pratique : Créer une campagne de remarketing dans Google Ads</i></p>	<p>7 heures</p> <p>7 heures</p>
---	---------------------------------