



Points forts : Une formation ciblée avec de nombreux exercices pratiques qui vous rendront opérationnel pour vos applications professionnelles.

Objectifs

Mobiliser les techniques d'optimisation et de rentabilité de sa campagne Google Ads.

Programme

► Introduction à Google Ads et au marketing de recherche

- Comprendre le fonctionnement de Google Ads et ses différents types de campagnes (Réseau de recherche, Réseau Display, vidéo, etc..)
- Définir vos objectifs marketing et identifier les KPI pertinents
- Analyser le paysage concurrentiel et identifier les opportunités

► Recherche de mots clés et ciblage

- Identifier les mots-clés pertinents pour votre audience cible
- Utiliser les outils de Google Ads pour la recherche de mots-clés et l'analyse de la concurrence.
- Définir des options de ciblage précises (géographique, démographique, par centres d'intérêt, etc.).

► Créer des annonces performantes

- Rédiger des annonces attractives et pertinentes pour vos mots-clés et audience

► Maîtriser votre budget et vos enchères

- Définir un budget quotidien et mensuel adapté à vos objectifs.
- Choisir la stratégie d'enchères la plus adaptée à vos besoins Optimiser vos enchères en fonction des performances de vos mots-clés et de vos annonces.

► Suivre et analyser les résultats

- Analyser les données de vos campagnes Google Ads pour identifier les points forts et les points faibles.
- Utiliser les rapports Google Ads pour suivre les KPI clés (impressions, clics, conversions, etc.).
- Mettre en place des actions correctives pour améliorer les performances de vos campagnes.

Démarche pédagogique

Alternance d'exposés théoriques et de nombreux exercices pratiques.

Formateur : Formateur sélectionné par le CEPPIC pour ses compétences techniques et son expérience significative, tant sur le sujet traité qu'en matière de pédagogie. Expert en marketing digital et certifié Google Ads, il maîtrise la création, l'optimisation et le pilotage de campagnes publicitaires, et sait transmettre des méthodes concrètes pour cibler efficacement, maximiser la performance et garder le contrôle sur les budgets

Public

Toute personne travaillant dans le marketing et/ou la communication

Prérequis

Connaissance de base en marketing digital

Modalités d'évaluation

Evaluation des acquis tout au long de la formation avec des exercices pratiques et des quizz.

Chaque participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

345 personnes formées en Informatique, Numérique en 2024 - **90 %** Taux de satisfaction à chaud 2024

Dates de session

Mises à jour le 04/09/2025

Nous consulter

Contact et Inscription

Laetitia LIENARD 02.35.59.44.13 - laetitia.lienard@ceppic.fr



Toutes nos formations sont réalisables sur mesure en intra-entreprise

CEPPIC 194, rue de la Ronce 76230 ISNEAUVILLE - www.ceppic.fr