



Campagnes publicitaires (Google, Meta, LinkedIn...) - Google Ads : créer et gérer efficacement des campagnes SEA



Formation

Créez des campagnes SEA performantes et rentables !

Apprenez à concevoir, configurer et optimiser des campagnes Google Ads (Search, Display, YouTube...).

Maîtrisez les outils, les formats, les enchères et les KPIs pour maximiser votre visibilité et votre ROI !

DURÉE:

0.5 à 3 jours

FORMULES POSSIBLES

présentielle / à distance / mixte

NIVEAUX POSSIBLES :

débutant / avancé / confirmé

PUBLIC CIBLE:

- Indépendants & freelances
- Chargé·e·s de communication / marketing
- Responsables publicité
- Dirigeant·e·s de TPE / PME

VOS COMPÉTENCES POST-FORMATION

1. Créer et structurer une campagne Google Ads efficacement
2. Choisir les bons formats et plateformes selon vos objectifs
3. Utiliser l'IA avec brio pour automatiser et améliorer vos campagnes
4. Suivre vos performances et optimiser vos résultats dans la durée

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, vous serez capable de :

- Comprendre les **spécificités** des **plateformes** Google Ads (Search, Display, YouTube, Shopping...)
- **Paramétrier** un compte Google Ads de manière professionnelle
- **Structurer** une campagne **efficace** : groupes d'annonces, mots-clés, formats
- **Intégrer l'IA dans vos campagnes** (Performance Max, automatisation)
- Définir une **stratégie d'enchères** adaptée à vos objectifs
- Suivre et analyser les performances avec les bons **KPIs**
- **Optimiser** vos campagnes dans la durée

CONTENU DE LA FORMATION

1.

Introduction & stratégie SEA

SEO vs SEA : complémentarités
Comportements des utilisateurs et enjeux de visibilité
Comprendre les objectifs de campagne : trafic, conversion, notoriété...

Paramétrage & structure de campagne

Créer et configurer un compte Google Ads
Structurer des groupes d'annonces, adapter le ciblage, choisir et créer ses formats (texte, responsive, vidéo...)
Choisir les bons mots-clés et rédiger des annonces qui convertissent.

Plateformes & formats publicitaires

Comprendre et s'y retrouver dans Search, Display, YouTube, Gmail, Shopping
Analyser les plateformes et les cas d'usage
Se familiariser avec les extensions d'annonces : adresse, prix, appel, liens annexes...



4.

Enchères, IA & automatisation

Tout savoir sur les stratégies d'enchères : CPC, CPM, CPV, ROAS...
Comprendre et utiliser l'IA dans Google Ads (Performance Max, suggestions automatiques)
Savoir utiliser A/B testing pour une optimisation continue.

Analyse & pilotage

Maîtriser et personnaliser le tableau de bord Google Ads
Concevoir des rapports personnalisés
Suivre les bons KPIs : CPC, CTR, taux de conversion, coût par acquisition...

Une formation géniale, super pratique, avec plein d'astuces que je ne connaissais pas pour booster mes campagnes avec un budget rentabilisé! Super, je recommande vivement!

- Steeve, Digital Marketer