



# 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

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

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

- Comprendre les **spécificités** des **plateformes** Google Ads (Search, Display, YouTube, Shopping...)
- **Paramétrer** 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

## 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

## Le + de cette formation :

**Intégration des dernières fonctionnalités**

**IA de Google Ads**

## 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...

2.

### 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.

3.

### 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.

5.

### 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!

**- Steve, Digital Marketer**