

# Formation Adwords : Comprendre et maîtriser Google Adwords

## Perfectionnement

### Objectifs de la formation Google Adwords

Aujourd'hui, internet en général, et les moteurs de recherches en particulier, sont devenus des outils de prospections commerciales incontournable pour les Entreprises. C'est aussi devenu un vecteur important pour vendre des services et/ou produits notamment grâce au calcul du ROI (Retour sur Investissement). Cette formation Google Adwords pratique vous dote de méthodes et d'outils concrets pour maîtriser toutes les étapes de la publicité sur le Géant du Marché : Google (95% des recherches en France).

Cette formation Google Adwords permettra au participant de :

- Maîtriser l'interface Google AdWords
- Comprendre le retour sur investissement et sa mise en oeuvre dans Google AdWords
- Comprendre l'optimisation de la diffusion des campagnes en fonction de ses objectifs
- Maîtriser les outils annexes à Google AdWords A l'issue de la formation, vous saurez optimiser un compte Google selon le ROI

### À qui s'adresse cette formation ?

**Public :**

Tous Publics

**Prérequis :**

Avoir suivi le niveau 1 (CRAG) et/ou avoir déjà géré un compte Google Adwords



ITgate

Training

Your Gateway to Excellence

# Contenu du cours Google Adwords

## 1. Rappels des notions de base sur Adwords

Principes généraux

Découpage du compte : les bonnes pratiques

Rédaction des annonces

Correspondance des mots clés

## 2. L'importance du site annonceur

Choisir ses landing pages

Comment utiliser sa marque dans AdWords ?

Etudes de cas

## 3. Analyse des résultats des campagnes

Le paramétrage des conversions

Les différents types de rapports avancés

Outils d'attribution, le dernier clic ne dit pas tout

## 4. Les campagnes Google Shopping

Le compte Google Merchant Center

Les caractéristiques d'un flux produit

L'interface Google AdWords dédiée shopping

La gestion des enchères

Suivi des performances

## 5. Le Display

La publicité display et le Google Display Network

Au-delà des annonces textuelles

Les options de ciblage et les modes d'achat

Les outils pour vous y aider

Zoom sur le remarketing

## 6. Youtube

Intérêt d'annoncer sur Youtube

Format de facturation True view

Paramétrage des campagnes

Ciblage de l'audience

Les annonces vidéo

Suivi des performances

## 7. Introduction à Google Analytics

Installation d'un compte

Outils d'analyse et rapports

Audience

Sources de trafic ou acquisition

## 8. Support pédagogique

Tours de table

Exercices pratiques

Des questionnaires sous forme de QCM ponctueront le déroulement du programme

## Travaux Pratiques

Appropriation des outils disponibles dans google : Adwords, Editor... Etude et réflexion sur des campagnes réelles : cas pratique Modification de sa propre campagne selon recommandations données en stage Le travail effectué pendant la durée de la formation est conservé en fin de stage