PROGRAMME DE FORMATION

Google ADS

DURÉE : 1 jours I 7 heures

MODALITÉ D'ORGANISATION : Mixte

Informations

PUBLIC VISÉ

Professionnels du webmarketing, chargés de communication et responsables de campagnes digitales.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Comprendre la structure et le fonctionnement d'une campagne Google Ads.
Sélectionner des mots-clés et des audiences pertinents pour une campagne SEA.
Concevoir des annonces et une campagne alignées avec les objectifs de conversion.

PRÉREQUIS

Pratique courante de l'outil informatique et d'internet, une expérience dans la gestion d'un site web est un plus.

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter afin que nous puissions vous accompagner et vous orienter au mieux dans votre demande et vos démarches.

Modalités pédagogiques

MODALITÉS

Formation dispensée en présentiel ou à distance (sur demande) par un formateur expert en acquisition payante : apports théoriques, exercices de mise en situation professionnelle.

Programme, supports et fiches pratiques remis aux stagiaires.

Supports pédagogiques utilisés : vidéos, documents PDF, PowerPoint et quiz.

MOYENS ET SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

Moyens pédagogiques

Formateur expert de Google Ads, expérimenté en formation pour adultes.

En présentiel : salle équipée d'un ordinateur par stagiaire avec connexion internet et accès aux outils étudiés, vidéoprojecteur et paperboard.

À distance : classe virtuelle (Teams ou Zoom) avec partage d'écran et prise en main à distance si besoin.

Assistance pédagogique et technique joignable par mail (assistance@modula-formation.com) ou par téléphone (05 56 44 58 68), avec un délai de réponse sous 48 h, du lundi au vendredi de 8 h à 18 h.

Supports pédagogiques

Support de cours numérique remis à chaque stagiaire en fin de formation.

Exercices et cas pratiques tirés de situations professionnelles.

Fiches mémo récapitulatives (méthodes et outils essentiels).

Accès aux ressources complémentaires après la formation (tutoriels, exercices d'entraînement).

Plateforme Modula

Tout au long de sa formation, chaque stagiaire dispose d'un accès personnel à la plateforme Modula : suivi de son inscription, consultation du calendrier et du lieu de formation, réalisation du test de positionnement, des évaluations et du questionnaire de satisfaction, et téléchargement de ses attestations et certificats de formation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation

Contenu pédagogique

01 - Introduction et tour de table

- Présentation des étapes et thématiques abordées : sommaire du module/parcours de formation.
- Validation des objectifs avec chaque apprenant.
- Tour de table guidé : échanges et positionnement des acquis et des besoins de chacun.

02 - Développer le vocabulaire professionnel et les fondamentaux de Google Ads

- Comprendre le fonctionnement de Google Ads et le vocabulaire utilisé.
- Comprendre la structure de Google Ads (réseaux, campagnes, annonces ...).
- Comprendre le rôle primordial de la page de chute dans la réussite des objectifs d'une campagne Google Ads.
- Comprendre le « Quality Score ».

03 - La création d'une campagne sur Google Ads

- Création d'une campagne sur Google Ads : formuler le contenu d'une campagne de liens sponsorisés.
- Cahier des charges : intégrer les critères de Quality Score.
- Apprendre à utiliser les outils de sélection de mots clés pertinents et rentables.

04 - La création d'une campagne sur Google Ads : mise en pratique

- Apprendre à identifier et sélectionner des sites du réseau Google Ads en fonction de la pertinence de leur audience par rapport au profil de la cible.
- Apprendre les méthodes de rédaction d'annonces pertinentes à fort potentiel de clics.

05 - Valider les acquis et clôturer la formation

- Bilan et évaluation finale de la formation.
- Enquête de satisfaction à chaud.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : audit des besoins et du niveau

En cours de formation : Évaluation en continu de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur lors de mises en situation et cas pratiques.

À la fin de la formation : évaluation de la compréhension et de l'assimilation des savoirs et savoir-faire par le formateur, évaluation des acquis : Quiz/QCM de fin de module.

Formation qualifiante : certificat de réalisation en fin de formation