



CONTENU DE LA FORMATION

Le Search Engine Advertising (SEA), ou référencement payant, est une stratégie de marketing qui permet aux entreprises d'acheter de l'espace publicitaire sur les moteurs de recherche comme Google. C'est un moyen efficace pour les entreprises d'augmenter leur visibilité en ligne, d'attirer des clients potentiels et de stimuler leurs ventes en se positionnant sur des mots-clés pertinents pour leur activité, produits ou services.

Contenu :

- Qu'est ce que le SEA ? Pourquoi et comment faire du SEA ?
- Objectifs et tracking : mesurer la performance via les conversions
- Comment créer une campagne et structurer un compte Google Ads ?
- Lecture des performances, analyse et optimisation d'une campagne
- Pilotage aux stratégies d'enchères sur Google Ads
- Gestion des Audiences (1st party /3rd party) Google Ads

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Se familiariser avec l'environnement SEM & SEA
- Comprendre la finalité du SEA, son fonctionnement et spécificités
- Être capable de paramétrer un compte Google Ads
- Savoir définir, créer et mesurer un objectif
- Savoir paramétrer et construire sa 1ère campagne SEA
- Savoir adresser la bonne cible via les audiences
- Savoir mettre en place une stratégie d'enchères automatique

DURÉE ET TARIFS

Durée : 14 heures (2 jours)

Tarif : 1900€ HT par personne

Prix INTRA : sur demande par mail
contact@rankwell.fr

Public visé :

- Chef de projets webmarketing
- Directeur marketing
- Responsable e-commerce
- Responsable acquisition
- Étudiant en webmarketing

Pré-requis :

- Connaissance du web et de son fonctionnement
- Niveau SEA : débutant
- Connaissance en marketing digital : généraliste
- Expérience en marketing digital 6 mois et plus



PROFIL DE NOS FORMATEURS

Formateur de haut niveau professionnel (+10 ans d'expérience), habitué à délivrer des formations sur son expertise et doté d'un véritable sens de la pédagogie.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Formation en présentiel ou distanciel
- Apprentissage synchrone
- Documents et supports de formation projetés
- Exposés théoriques
- Questionnaires d'évaluation
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation

Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessibles nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- **En amont** : un questionnaire d'analyse des besoins ainsi qu'un test de positionnement afin d'évaluer les acquis avant la formation sera envoyé aux participants pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- **Pendant la formation** : le formateur évaluera le participant à chaque fin de chapitre pour évaluer sa compréhension du sujet par un exercice, un QCM ou un cas pratique

Attestation de réussite avec obtention d'au minimum la moyenne.