

Découvrir et mener les différents types de campagnes publicitaires

Digital, webmarketing, numérique - 2022

La formation en résumé

L'investissement publicitaire sur le Web atteint aujourd'hui des milliards. En plus du search, les autres modes sont en plein développement boostés par le mobile. Ne passer pas à côté du display ou de la vidéo.

Objectifs :

- Maîtriser le lancement d'une campagne (objectif, ciblage, paramétrage, suivi)
- Connaître les autres formats publicitaires : affiliation, retargeting, RTB

Participants :

Chefs de projets, Responsables Web, Webmasters, Chargé(e)s de communication, Community managers, Web marketeurs

Prérequis :

- Connaître les fonctionnalités de base de Google Ads ou avoir suivi la formation " Mener des campagnes publicitaires avec Google Ads"

Le programme

Fonctionnalités avancées de Google Ads

- Les extensions d'annonces et les priorisations d'enchères
- Optimisation des campagnes via les termes de recherche des consommateurs
- L'analyse des KPI et des leviers d'optimisation de ses campagnes en cours

Autres formats de Google Ads : Le Display, la Vidéo, le Shopping

- La création de campagnes Display dans Google Ads
- Les différents formats Vidéos et la création de campagnes
- Maximiser vos ventes via les campagnes Shopping et fonctionnement de Google Merchant Center

Le concurrent direct : Bing Ads

- Fonctionnement de l'outil et la création de campagnes
- Les spécificités de l'outil et l'import de Campagne depuis Google Ads

Le retargeting et la relance de panier

- Retargeting et relance panier : des objectifs distincts
- Le retargeting comme moteur de conversion ou de notoriété ?
- Outils avec rémunération à la performance
- Mettre en place le retargeting dans Google Ads

Les autres formes de publicités online

- Qu'est-ce que la publicité programmatique et le RTB ?
- Les places de marché publicitaires ou Ad Exchange
- La publicité via les influenceurs
- Maîtriser le principe de l'affiliation : stratégie, bonnes pratiques et outils
- Le native advertising ou publicité camouflée

465 €

(non assujetti à la TVA sauf formation à Roanne)



1 jour (7 heures)



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle Marketing digital avancé

 **-10%**

Formation en tandem avec :
Mener des campagnes publicitaires avec Google Ads (SEA)

Dates et villes

Saint-Etienne - 04 77 49 24 66

Sessions à venir - Nous contacter

Roanne - 04 77 44 54 69

Sessions à venir - Nous contacter

Lyon - 04 72 53 88 00

- 17/06
- 17/10
- 15/12

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Formation interentreprises avec alternance d'apports théoriques et pratiques.

Pédagogie active : Echanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises.

Support de formation remis aux participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un de formateur expert de son domaine sélectionné selon un processus qualité certifié. Les formateurs sont accompagnés par notre pôle pédagogique intégré « [Agir et Apprendre](#) ». Parcours du formateur disponible sur simple demande.

Suivi et évaluation de la formation :

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mise en pratiques, présentations... Qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation [en cliquant ici](#)