

La formation en résumé

Boostez vos ventes avec une stratégie publicitaire en ligne efficace ! Apprenez à concevoir des campagnes publicitaires percutantes qui génèrent des résultats concrets. Grâce à cette formation, vous maîtriserez les outils essentiels (Google Ads, Facebook Ads, etc.) pour créer des annonces ciblées, maximiser votre budget et attirer vos clients idéaux. Vous découvrirez comment définir vos objectifs, choisir les bons canaux et optimiser vos campagnes pour un retour sur investissement optimal.

Objectifs :

- Connaître les différents formats de publicités en ligne
- Formats publicitaires proposés par Google
- Formats pub via les réseaux sociaux
- Notions d'affiliation, native advertising et sponsored content
- Les publicités à enjeux spécifiques : Amazon Advertising, ASA, ...
- Maîtriser les leviers essentiels de la publicité en ligne pour piloter des campagnes efficaces.

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 "La publicité en ligne avec Google Ads"

1 150 €

(non assujetti à la TVA)
en présentiel ou en distanciel, à définir avec le participant
- Dates nous consulter

 1 jours

 (7 heures) Séances en présentiel ou en distanciel, à définir avec le participant - Dates nous consulter

Dates et villes

Lyon - 04 72 53 88 00

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

Introduction & objectifs

- Présentation de la journée
- Définition des objectifs publicitaires
- Choix des canaux selon la stratégie

Panorama des formats publicitaires

- Google Ads : Search, Display, Vidéo,
- Social Ads : Facebook & Instagram
- Notions d'affiliation et de native advertising

Google Ads – fondamentaux avancés

- Structure d'une campagne performante
- Choix des mots-clés et audiences
- Optimisation du budget et indicateurs clés (CPC, CTR, conversions)

Social Ads – principes clés

- Objectifs et formats publicitaires
- Ciblage, audiences personnalisées et similaires
- Introduction au retargeting social

Retargeting & Affiliation

- Fonctionnement et intérêts du retargeting
- Bases de l'affiliation
- Cas d'usages dans une stratégie globale

Construire une stratégie multicanale

- Combiner Google Ads et Social Ads
- Répartition budgétaire
- Checklist opérationnelle

Création d'annonces performantes

- Rédaction de messages publicitaires efficaces
- Bonnes pratiques visuelles

Cas pratique & questions/réponses

- Application sur un cas concret
- Échanges et recommandations personnalisées

Moyens pédagogiques et d'encadrement

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, jeux

Support de formation et ressources mis à disposition des participants.

Groupe de 3 à 12 participants maximum.

Formation animée par un formateur expert du domaine sélectionné selon un processus qualité certifié.

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.

Matériel requis (si distanciel) :

Un ordinateur avec une connexion à Internet haut débit

Un microphone et une caméra pour faciliter les échanges en temps réel lors des classes virtuelles

Une adresse mail pour la réception des liens de connexion

