



PROGRAMME DE LA FORMATION · GOOGLE ADS

Formation Google Ads – Utilisez Google Ads pour développer les ventes de votre entreprise avec les réseaux Search et Display

Développez vos ventes avec notre formation Google Ads . Apprenez à créer , gérer et optimiser vos campagnes du réseau search pour atteindre vos objectifs publicitaires. De l' installation à l' analyse des performances , notre programme complet et interactif vous guide pas à pas. Boostez votre visibilité et maximisez votre ROI grâce à l'expertise de nos formateurs. Rejoignez-nous et devenez un expert Google Ads .

🕒 14 h

😊 Satisfaction 10/10

📊 Réussite 100 %

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsable marketing ou communication
- Responsable acquisition
- Toute personne en charge d'un site ou d'une activité sur le web
- Tout professionnel souhaitant se former à Google Ads

Le programme de la formation



Google Ads

1 Premiers pas et bases de Google Ads

Objectif — Identifier l'intérêt du SEA, se repérer dans l'interface et connaître les facteurs qui déterminent la diffusion des annonces.

- Présentation des sections principales de l'interface (Tableau de bord, Campagnes, Outils, Facturation, Admin)
- Avantages des campagnes payantes

- Facteurs du classement / Score de qualité + formule AdRank

2 Types de campagnes & stratégies d'enchères

Objectif — Associer chaque type de campagne aux bons objectifs et choisir la stratégie d'enchères adaptée.

- Stratégies d'enchères : CPC max, CPA cible, ROAS cible, Maximiser les conversions, etc...
- Gestion des objectifs : Paramétrages et options avancées
- Panorama des types de campagnes (Search, Display, Vidéo, Shopping, Performance Max, Demand Gen, App)
- Les différents types de composants

3 Créer une campagne Search

Objectif — Construire une campagne Search en utilisant les options adaptées à ce type de campagne.

- Structure d'une campagne et des groupes d'annonces
- Découpage en campagnes et groupes d'annonces
- Correspondances de mots-clés (Exacte, Expression, Large, Négatif)
- Audiences : Ciblage ou observation

4 Créer une campagne Display

Objectif — Construire une campagne Display en utilisant les options adaptées à ce type de campagne.

- Types de ciblage : Audiences, données démographiques, Mots clés, Thèmes, Emplacements
- Audiences (sources de données, affinité, sur le marché, segments, similaires, démographies)
- Audiences de remarketing
- Création de l'annonce : Les bonnes pratiques

5 Créer une campagne Génération à la demande

Objectif — Construire une campagne Génération à la demande en utilisant les options adaptées à ce type de campagne.

- Remplir les différents paramètres de campagne
- Les spécificités de ce type de campagne
- Création de l'annonce : Les bonnes pratiques

6 Créer une campagne Performance Max

Objectif — Construire une campagne Performance Max en utilisant les options adaptées à ce type de campagne.

- Remplir les différents paramètres de campagne
- Les spécificités de ce type de campagne

- Création de l'annonce : Les bonnes pratiques

7 Analyse de résultats, KPI & optimisation

Objectif — Analyser les KPI et proposer un plan d'optimisation.

- Comprendre les KPI : CTR, CPC, CPA/CPL, ROAS, Quality Score
- Création des rapports
- Les actions à mener selon les résultats

8 Google Ads Editor

Objectif — Modifier ses campagnes hors ligne et effectuer des modifications groupées.

- Découverte de l'interface et de ses différentes possibilités
- Les fonctions les plus utiles
- Import / Export des campagnes

Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, les stagiaires seront capables de créer des campagnes Google ADS intégrant des stratégies adaptées aux réseaux Search, Display et remarketing de Google Ads pour l'acquisition de prospects qualifiés.

Ce que la formation change pour vous

Avant

- Vos campagnes tournent sans optimisation ni structure claire.
- Vous payez des clics sans suivre les conversions réelles.
- Le choix des mots-clés et des enchères vous échappe.
- Vous ne savez pas mesurer le retour de vos annonces.

Après

- Vous structurez des campagnes Search et Display performantes.
- Vous choisissez mots-clés, enchères et audiences pertinents.
- Vous suivez vos conversions et optimisez votre coût d'acquisition.
- Vous pilotez votre budget avec un ROI mesurable.

Les points forts de cette formation



Search & Display

Couvrez l'intention d'achat et la notoriété sur tout le réseau Google.



ROI maîtrisé

Optimisez enchères, budgets et qualité pour un meilleur coût par acquisition.



L'IA intégrée

Exploitez les campagnes intelligentes et l'IA de Google Ads.



Éligible financements

Finançable par votre OPCO ou votre FAF.

Votre formateur



Franck Bardou

Expert du digital · développement web & data

<https://www.linkedin.com/in/franck-bardou/>

Franck Bardou accompagne depuis **20 ans** les entreprises dans leur transformation digitale : web, data, marketing et automatisation.

Formateur mais aussi **créateur de l'organisme de formation certifié Qualiopi**, il conçoit des sessions **100 % pratiques**, construites sur vos propres outils et vos cas d'usage réels — jamais de théorie déconnectée du terrain. Il le sait : votre compétence doit servir le besoin de l'entreprise. Il conçoit donc votre formation comme **un investissement** — pour vous, mais aussi pour l'entreprise, **avec un ROI à la clé**.

Passionné par l'IA et les nouveaux usages, il vous transmet des méthodes **directement applicables dès la fin de la formation**.

Il reste disponible après la session pour répondre à vos questions et vous aider à mettre en œuvre ce que vous avez appris.

Infos pratiques

MODALITÉS

Distanciel ou présentiel, inter ou intra-entreprise. 100 % personnalisable.

MODALITÉS D'ACCÈS

Prise de contact avec nos différents formulaires afin d'échanger sur vos besoins et valider l'adéquation de la formation. Un devis personnalisé vous est ensuite adressé selon la modalité et le format souhaités.

DÉLAIS D'ACCÈS

Accès possible à la formation dans un délai de 7 jours postérieur à la signature de la convention de formation, et/ou dans un délai de 15 jours postérieur à la signature d'un contrat de formation, permettant le respect du délai de rétractation du client particulier.

FINANCEMENT

Finançable par votre OPCO ou votre FAF.

SANCTION DE LA FORMATION

Attestation de formation et certificat de réalisation

ACCESSIBILITÉ

Formation accessible aux personnes en situation de handicap, ou orientation si besoin.

Référent handicap : Franck Bardou — franck@les-formateurs-du-digital.fr — 06 03 96 01 62

CATÉGORIE D'ACTION

Action de formation concourant au développement des compétences. Parcours pédagogique permettant d'atteindre un objectif professionnel.

CONTACT PÉDAGOGIQUE ET ADMINISTRATIF

Franck Bardou — franck@les-formateurs-du-digital.fr — 06 03 96 01 62

Modalités pédagogiques, évaluation et suivi

PRÉREQUIS

Aucun

TEST DE POSITIONNEMENT

Questionnaire à choix multiples ou entretien téléphonique conçu pour évaluer les compétences du stagiaire avant son inscription à la formation. Cela permet d'ajuster le parcours et, si nécessaire, d'orienter le candidat de manière appropriée.

MÉTHODES MOBILISÉES

Méthodes pédagogiques : Expositive, démonstrative, active

Moyens pédagogiques : Exposé, démonstration, mise en situation

Ressources pédagogiques : Support de cours et programme de formation.

Moyens techniques : Ordinateur, connexion internet, outil de visioconférence.

ÉVALUATION DES ACQUIS

Quiz de validation en fin de module et cas pratiques.

ÉVALUATION DE LA SATISFACTION

- Questionnaire de satisfaction à chaud, en fin de formation.
- Questionnaire de satisfaction à froid, 90 jours après la fin de la formation.

ACCOMPAGNEMENT ET SUIVI

Des séances régulières d'échanges sont prévues pour permettre aux stagiaires de partager leurs expériences, de poser des questions et de recevoir des retours sur leur apprentissage et leurs progrès.

JUSTIFICATIFS D'ASSIDUITÉ

Signature d'une feuille d'émargement par le formateur et le stagiaire, par demi-journée et/ou par séquence de formation. Production des exercices réalisés, avec corrections du formateur.

Votre accompagnement en formation à distance

Moyens d'organisation, d'accompagnement ou d'assistance, pédagogique et technique, en cas de formation ouverte à distance (article D. 6313-3-1 du Code du travail).

QUI VOUS ASSISTE

Durant toute la période de formation : Franck Bardou, responsable pédagogique et expert dans le domaine digital depuis 2005.

Durant les périodes synchrones : Franck Bardou, formateur de la formation.

COMMENT NOUS JOINDRE

Durant toute la période de formation : Le stagiaire peut être assisté par email (franck@les-formateurs-du-digital.fr), par téléphone (06 03 96 01 62), ou depuis son espace LMS.

Durant les périodes synchrones : Le stagiaire est assisté immédiatement via l'outil de visioconférence utilisé.

SOUS QUEL DÉLAI

Durant toute la période de formation : Dans un délai de 48 h ouvré maximum.

Durant les périodes synchrones : Immédiatement.

Tarifs & indicateurs

INTER - PRÉSENTIEL OU À DISTANCE

1180 € HT / personne

INTRA - PRÉSENTIEL OU À DISTANCE

1590 € HT

DURÉE

14 h

SATISFACTION

10/10

RÉUSSITE

100 %