



WEBMARKETING

FORMATION RÉFÉRENCIEMENT ADWORDS

MARKETING WEB SEA

RÉFÉRENCE : CM04011

★★★★★ 4.5/5

VERSION 1 (MÀJ : 18.04.2025)

1. Définition des  
besoins

2. Évaluation des  
connaissances

3. Formation

4. Test et validation  
des acquis

À la recherche d'une formation **Référencement Adwords** pour booster vos compétences ?

STAGEUP met à votre disposition toute son expertise technique et pédagogique qui vous permettra d'atteindre vos objectifs.

Que vous soyez une entreprise ou un institutionnel, la formation **Référencement Adwords** est assurée par nos formateurs sélectionnés pour leurs compétences reconnues (certification...) et leurs qualités relationnelles.

Quelque soit le niveau des stagiaires, un suivi pédagogique est assuré avant, pendant et après la formation, de manière à constater les acquis et ainsi permettre une mise en œuvre rapide dans un contexte professionnel.

Vous souhaitez organiser votre formation **Référencement Adwords** facilement et de manière personnalisée ? Optez pour une solution en intra, ou participez à une de nos sessions collectives (inter), dans la limite des places disponibles.

Participez à la formation **Référencement Adwords** à Paris, Lille, Marseille, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Strasbourg, Nantes, Montpellier, Rennes, Grenoble, Angers, Clermont-Ferrand, Nancy.

## Public

Personnel du service marketing, webmaster, chefs d'entreprises... ou toutes personnes voulant maîtriser le marketing web avec Adwords.

## Prérequis

Bonne maîtrise de l'informatique.

## Objectifs du stage

La formation **REFERENCEMENT ADWORDS** a pour objectif de :

- Maîtriser la gestion de campagnes de référencement commercial avec Google Adwords
- Savoir analyser les performances de campagne.

## Durée

2 Jours

## Pédagogie

METHODE PEDAGOGIQUE :

Formation dispensée par un formateur professionnel spécialisé dans le marketing web.

PC / Mac complet.

Divers supports de cours.

Méthode pédagogique participative.

METHODE D'EVALUATION :

Test de niveau (QCM) effectué en début et en fin de formation de manière à mesurer la progression de l'apprenant et de valider ses acquis.

Quizz intermédiaires à l'oral tout au long du parcours.

SANCTION :

Attestation de formation.

Formation théorique et pratique

**Parler à un conseiller formation**

☎ 01.47.23.79.72

## CONTENU DU PROGRAMME

Notre formation "**Référencement Adwords**" est conçue pour fournir à nos participants les compétences essentielles pour créer, gérer et optimiser des campagnes publicitaires efficaces sur Google Ads.

En explorant les stratégies de mots clés, les annonces, les budgets et les mesures de performance, les participants acquerront les connaissances nécessaires pour augmenter la visibilité de leur entreprise en ligne et atteindre leurs objectifs de marketing.

Cette formation offre une opportunité inestimable de maîtriser une plateforme publicitaire puissante et de maximiser le retour sur investissement de vos campagnes publicitaires en ligne.

## PROGRAMME DE FORMATION

### RAPPEL HISTORIQUE DES STANDARDS DU WEB

- ▶ Que s'est-il passé depuis HTML 4 ?
- ▶ Whatwg et W3C.

### UTILISER LES LIENS SPONSORISÉS

- ▶ Le principe et l'intérêt des liens sponsorisés.
- ▶ Enjeux des liens sponsorisés (rentabilité, problématique de la fraude au clic, droit).
- ▶ Les réseaux et formats publicitaires (Google Adwords/ AdSense, Bing...).
- ▶ Le mode de fonctionnement (systèmes d'enchères, Quality Score Google...).
- ▶ Comprendre l'interface Google Adwords.

### DÉFINIR SA STRATÉGIE DE CAMPAGNE

- ▶ Définir ses objectifs (vente, trafic...).
- ▶ Stratégie de complémentarité avec le référencement naturel.
- ▶ Choisir sa période de diffusion et son ciblage géographique.
- ▶ Déterminer son budget et sa stratégie d'enchères.
- ▶ Définir ses indicateurs clés de performance (KPI).

### CRÉER ET METTRE EN LIGNE UNE CAMPAGNE ADWORDS

- ▶ Paramétrer sa campagne (facturation, budget, ciblage géographique, mode de diffusion).
- ▶ Structurer sa campagne.
- ▶ Déterminer ses enchères.
- ▶ Rédiger ses annonces.
- ▶ Exploiter les extensions d'annonces (lieu, appel, liens annexes, avis, produits...).
- ▶ Définir ses landing pages et les optimiser.
- ▶ Paramétrer le tracking statistique (Google Analytics, Weborama, Xiti/Atinternet, Ominture...).

### OPTIMISER LA PERFORMANCE DE LA CAMPAGNE ADWORDS

- ▶ Créer des tableaux de bord de suivis.
- ▶ Savoir analyser la performance de la campagne en fonction des KPI définis.
- ▶ Mettre en œuvre des actions correctives.
- ▶ Maîtriser Google Adwords Editor.
- ▶ Optimiser ses landing pages via le test A/B.
- ▶ Savoir faire vivre sa campagne dans le temps.

### OPTIMISER LES RÉSEAUX DE CONTENU DE GOOGLE

- ▶ Opportunités offertes pour le marketing et la communication.
- ▶ Premiers pas pour lancer une campagne.
- ▶ Les campagnes vidéos.
- ▶ Les campagnes mobiles.

### FIN DE FORMATION

- ▶ Conclusions.
- ▶ Test de niveau et correction.
- ▶ Évaluation qualitative.

- ▶ Validation des acquis.
- ▶ Remise de l'attestation de formation.
- ▶ Remise d'un support de cours et documents annexes.

## Votre formateur **Référencement Adwords**

### Des experts à votre service

Fort d'une expérience opérationnelle en projet, votre formateur a été sélectionné par nos services pédagogiques tant pour son expertise que pour ses qualités pédagogiques et sa volonté de transmettre son savoir-faire.

## Comment financer la formation **Référencement Adwords** ?

### OPCO, POLE EMPLOI, CPF...

En tant qu'organisme de formation s'adressant principalement aux professionnels, nous vous conseillons et nous vous accompagnons dans vos démarches pour la prise en charge en tout ou partie de votre formation .

### Nos principaux partenaires sont les **OPCO** tels que par exemple :

- ▶ [opco.ep](#) pour les salariés d'agences d'architecture.
- ▶ [atlas](#) pour les bureaux d'études et économistes de la construction.
- ▶ [fif.pl](#) pour les dirigeants non salariés en profession libérale.
- ▶ [afdass](#) pour les salariés d'agences de communication, spectacle, production...

Un chiffrage ainsi que les possibilités de financements selon votre opco vous seront adressés par un de nos conseillers en formation.

## Les avantages du **présentiel** :

Déplacement dans vos locaux et partout en France.  
La formation peut soit se dérouler dans une pièce dédiée soit dans la pièce principale de votre entreprise si sa configuration le permet.

- ▶ meilleure relationnel avec le formateur.
- ▶ meilleure assiduité.
- ▶ temps de formation concentré sur une période donnée.
- ▶ possibilité de former plusieurs personnes simultanément et de manière plus efficace.

Le présentiel permet également plus de proximité avec le formateur et par conséquent un meilleur relationnel. Les échanges entre les participants sont aussi plus réguliers et plus décontractés.

## Formation **Référencement Adwords** dans vos locaux ou en ligne

### Quel format choisir ?

Ces deux formats de formation offrent chacun leurs intérêts pratiques. Chaque participant ayant ses préférences et ses contraintes en matière d'organisation, nous vous garantissons une formation réussie que ce soit en présentiel ou en distanciel.

Ils nous ont fait confiance pour leur formation :

[Voir un échantillon de quelques clients](#)

**Nos formations** sont réalisables partout en France, à domicile ou sur le lieu de travail.

**Formation** Paris, Lyon, Marseille, Lille, Nice, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Strasbourg...

Prise en charge par votre OPCO (Atlas, Opco EP, AKto, Afdass, FIF PL...)

## Les avantages du **distanciel** :

**Il est important d'être équipé du matériel nécessaire à savoir :** poste informatique équipé, connexion internet fibre, webcam, micro et casque audio.

Un lien de réunion type Zoom ou Teams sera fourni aux stagiaires directement par le formateur.

- ▶ possibilité d'espacer les séances.
- ▶ nombre de participants plus limité.
- ▶ réduction des frais de déplacement.

Le distanciel permet aussi de participer depuis n'importe quel endroit, favorisant ainsi une meilleure gestion du temps et des contraintes personnelles. Les interactions peuvent se faire à travers divers outils collaboratifs, rendant les échanges dynamiques et interactifs.



Centre de formation STAGE'UP

Siège social : 23 rue Antigna 45000 ORLEANS

Siège commercial : 14 rue d'Amsterdam 750009 PARIS

Siret : 488 346 610 000 30 APE : 8559A N°Existence : 24 45 02361 45

email : [contact@stageup.fr](mailto:contact@stageup.fr)

01 47 23 79 72



formation dispensée  
PARTOUT EN FRANCE



formation éligible  
PLAN DE FORMATION