
Programme de Formation

Google Ads - SEA

Organisation

Durée : 7 heures

Mode d'organisation : À distance

Contenu pédagogique

Public visé

Responsables marketing, chefs d'entreprise, commerciaux indépendants, consultants et chargés de communication souhaitant développer une acquisition client rentable via Google Ads.

Objectifs pédagogiques

Comprendre le fonctionnement de Google Ads et du référencement payant (SEA)

Concevoir une stratégie d'acquisition rentable et adaptée à son marché

Savoir créer, paramétrer et suivre une campagne Search, Display ou Performance Max

Identifier les bons mots-clés, rédiger des annonces percutantes et optimiser le Quality Score

Mesurer le ROI et ajuster les campagnes pour maximiser la rentabilité

Description

Module 1 – Comprendre le SEA et la logique de Google Ads

Application

Les fondamentaux du référencement payant : enchères, score de qualité, formats, structure des campagnes.

Différences entre Search, Display, Performance Max et YouTube Ads.

Comment fonctionne l'algorithme de diffusion et d'enchère en temps réel (Ad Rank, CTR, CPC, taux de pertinence).

Les erreurs fréquentes : campagnes trop larges, budgets mal répartis, absence d'analyse.



Action

Audit du compte Google Ads ou simulation de création : analyse du ciblage actuel, de la pertinence des annonces et de la structure des groupes de mots-clés.

Module 2 – Construire une stratégie SEA alignée sur ses objectifs business

Application

Définir ses objectifs d'acquisition : visibilité, trafic, leads, ventes, notoriété.

Traduire la stratégie marketing en campagnes SEA cohérentes.

Méthodologie de recherche et de sélection des mots-clés (intention, volume, concurrence).

Segmentation des audiences et définition du budget en fonction des priorités de ROI.

Action

Création de la structure complète d'un compte : campagnes, groupes d'annonces, mots-clés, budgets et extensions.

Atelier : construction d'un plan de campagne SEA sur mesure (Search + Display).

Module 3 – Rédiger des annonces performantes et orientées conversion

Application

Psychologie de l'annonce : promesse, preuve, urgence, bénéfice clair.

Structure d'une annonce efficace : titre, description, extension, landing page cohérente.

Utiliser les bons "call-to-action" et intégrer les émotions dans le discours publicitaire.

Optimiser les pages de destination : pertinence, temps de chargement, cohérence message / requête.

Action

Rédaction de 5 annonces Search et 3 annonces Display testables, avec A/B testing et vérification du niveau de qualité (Quality Score).

Module 4 – Optimiser, piloter et mesurer la performance

Application

Lecture et interprétation des métriques clés : CTR, CPC, CPA, taux de conversion, ROAS.

Paramétrage des conversions via Google Tag Manager et Google Analytics.

Méthodes d'optimisation continue : enchères automatiques, exclusions, ajustements horaires et géographiques, audiences similaires.

Créer un reporting simple et lisible pour piloter ses campagnes avec rigueur.

Action

Construction du tableau de bord personnalisé dans Google Ads + définition du plan d'optimisation sur 30 jours.



Prérequis

Aucun prérequis de diplôme ou d'ancienneté n'est exigé

L'animation de la formation se déroule à distance, il est donc nécessaire de prévoir du matériel :

- Un ordinateur
- Une connexion internet stable
- Une webcam d'une qualité adéquate
- Un navigateur web à jour (chrome ou équivalent)
- Un espace au calme
- Un système audio adéquat : enceinte ou casque et un micro



Modalités pédagogiques

Nos sessions sont conçues pour maximiser la mise en pratique immédiate. Chaque module combine des apports théoriques courts (APPLICATION) avec des exercices concrets directement applicables (ACTION). L'objectif est que chaque apprenant reparte avec des actions prêtes à être déployées dès la fin de la formation. Chaque module suit un cycle clair : Comprendre → Expérimenter → Ajuster → Valider. Cela garantit que les participants assimilent les concepts clés avant de les appliquer dans des cas concrets



Moyens et supports pédagogiques

Un support opérationnel présentant les points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est disponible sur l'espace intranet de chaque apprenant.



Modalités d'évaluation et de suivi

Avant la formation

Chaque apprenant complète un questionnaire d'auto-positionnement portant sur 10 compétences (savoir-faire et/ou savoir-être) directement liées aux objectifs pédagogiques de la formation. Cet outil permet d'identifier le niveau initial de maîtrise de chaque compétence.

Pendant la formation

Tout au long des modules, le formateur vérifie progressivement l'acquisition des compétences en lien avec les objectifs, notamment à travers des échanges oraux, des mises en situation et des questionnements ciblés. Cette observation continue permet d'ajuster le déroulé pédagogique selon les besoins du groupe.

Après la formation

À l'issue du parcours, chaque apprenant renseigne à nouveau le questionnaire d'auto-positionnement, afin de mesurer l'évolution et de valider l'acquisition des compétences visées.

En complément, le formateur évalue l'atteinte des 10 compétences selon trois niveaux :

- Non acquis
- En cours d'acquisition
- Acquis

Il attribue également une note et un commentaire personnalisé, visant à encourager une progression continue.

L'ensemble des résultats (auto-positionnements, évaluations et commentaires) est accessible sur l'intranet participants et peut être transmis au commanditaire sur demande à l'issue de la formation.



Informations sur l'admission

De manière habituelle, nos formations sont déployées dans un délai moyen de deux semaines pour les sessions individuelles (ou INTER) et collectives (ou INTRA), sous réserve de disponibilités spécifiques.



Informations sur l'accessibilité

Chez Propulsez, l'accessibilité est une priorité. Nos programmes sont conçus pour s'adapter à tous les publics, y compris les personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'information ou besoin spécifique, n'hésitez pas à contacter directement notre référent handicap et accessibilité : 02 30 96 13 30 –

bonjour@propulsez.fr