



PROGRAMME DE FORMATION

Feed Management

"Maîtriser le Flux Produit : Le levier ultime de la performance SEA & Social Ads"

LE 01/01/2026

Prérequis :

- Connaissance en marketing digital : généraliste

Public ciblé :

- Chef de projets webmarketing
- Directeur marketing / webmarketing
- Responsable e-commerce
- Consultant SEA/SMA
- Consultant Amazon Ads
- Traffic Manager

Objectifs pédagogiques :

Être en mesure de créer des flux pour n'importe quel canal d'acquisition (Google/Meta/Marketplaces) :

- Comprendre le fonctionnement et la composition des flux produits
- Connaître les meilleurs outils du marché en termes de gestion de flux
- Savoir auditer ses flux de produits dans un but d'optimisation continue
- Savoir comment optimiser ses flux produits pour maximiser la performance sur les canaux d'acquisition

Aptitudes & compétences visées :

- Capacité à créer un flux de produit pour n'importe quel canal d'acquisition
- Capacité à utiliser une plateforme de gestion de flux
- Capacité à savoir comment auditer et optimiser un flux de produit
- Logique, rigueur, analyse

Durée :

- 1 journée de 6h

Tarifs :

- 1 110€ HT pour 1 jour de formation/ participant

Délais d'accès :

- Renseigner l'analyse des besoins pour validation des pré-requis
- Validation des dates de formation intra en fonction de la demande et de la disponibilité du formateur.
Les dates que vous nous communiquez sont à titre informatif sur la demande d'informations de notre page internet. Nous reviendrons vers vous pour valider celles-ci en fonction des disponibilités de nos formateurs.
- Délai de réponse en fonction du retour des financeurs si il y a une demande de financement de la formation
- Accès à la formation dès lors que le participant aura signé et renvoyé la convention et le devis

Pédagogie :**Méthodes mobilisées :**

- Formation délivrée en présentiel en priorité. Possibilité de dispenser les formations à distance sur demande
- Comprendre la gestion de flux, son fonctionnement et spécificités
- Support de formation remis au stagiaire en format pdf
- Glossaire
- Carnet pour prise de notes
- Initiation avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées
- Exercices et simulations avec débriefing
- Se munir d'un ordinateur portable pour pouvoir faire les différents exercices, QCM, cas pratique ...
- Connexion internet stable

Modalités d'évaluation :

- En amont : un questionnaire d'analyse des besoins, auto-évaluation des acquis sera envoyé aux participants pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie.
- Pendant la formation : le formateur évaluera le participant à chaque fin de chapitre pour évaluer sa compréhension du sujet par un exercice, un QCM ou un cas pratique.
- En fin de formation : un questionnaire d'évaluation des acquis est renseigné par les participants pour mesurer l'acquisition des compétences.
- Un formulaire de satisfaction complété par les participants sera recueilli pour mesurer leurs satisfactions et la qualité de la formation assurée.
- Post formation : un questionnaire de satisfaction à froid sera envoyé au client ou commanditaire dans les 3 mois.

Intervenant :

Formateur de haut niveau professionnel, doté d'un véritable sens de la pédagogie.

Supports de formations remis :

Kit écriture, livrets récapitulatifs et corrigés des exercices.

Une attestation de formation sera délivrée à chaque participant.

Accessibilité :

Nos formations et nos salles sont accessibles aux personnes en situation de handicap.
Nous disposons d'un ascenseur desservant les différents étages de notre site.

Lors de votre inscription, merci de nous informer de votre situation de handicap.

Pour toutes questions, merci de nous contacter à campus@ads-up.fr

Déroulé de la formation

Module 1 : Apprendre les bases des flux de produits

- Connaître les termes techniques de la gestion de flux
- Comprendre la structure d'un flux de produit
- Comprendre l'utilité des flux de produits
- Connaître les plateformes média où sont utilisés les flux de produits
- Connaître les différents affichages des flux sur les canaux
- Connaître les outils les plus efficaces dans la gestion des flux

Module 2 : Connaître les attributs de chaque plateforme

- Comprendre que les attributs attendus entre chaque plateforme ne sont pas tous les mêmes
- Connaître le trio gagnant pour une fiche produit performante : titre, image et prix
- Comprendre que chaque attribut peut être utile et optimisable

Module 3 : Optimiser les attributs de ses flux en fonction des plateformes

Cette partie est à adapter en fonction du client et de ses priorités

- Optimiser le titre
- Optimiser les images
- Optimiser les prix
- Optimiser les descriptions
- Optimiser les attributs de catégorie
- Savoir utiliser correctement les custom labels
- Analyser l'impact des optimisations avec un outil d'A/B test
- Ajouter les avis produits sur les canaux d'acquisition

Module 4 : Envoyer ses flux vers les différents canaux

- Appréhender les différents outils des plateformes (GMC/Meta/TikTok/etc..)
- Intégrer ses flux sur les plateformes
- Mettre en place des alertings pour anticiper les problèmes

Module 5 : Auditer un flux de produits

- Challenger le nombre de produits dans les flux
- Identifier les attributs pertinents manquants à l'aide de la checklist
- Analyser l'existant pour trouver des améliorations

Module 6 : Présentation du gestionnaire de flux Channable

Cette partie est à adapter en fonction de ce qu'utilise le client comme gestionnaire de flux

- Gestion de flux
- Intégration de marketplaces
- Automatisation SEA
- Insights & Analytics
- Créatives

Module 7 : Connaître l'utilité d'un CSS sur Google

Module 8 : [PRATIQUE] Apprendre à créer et optimiser ses flux

Cette partie est à adapter en fonction de ce qu'utilise le client comme gestionnaire de flux

- Importer ses produits depuis son site ecommerce
- Comprendre les champs de projet
- Appréhender l'interface d'un gestionnaire de flux
- Comprendre les règles et leur utilité
- Créer un canal d'acquisition sur Google
- Créer un canal d'acquisition sur Meta
- Créer un canal d'acquisition sur Amazon Ads
- Améliorer ses images avec la fonctionnalité Créatives
- Créer des campagnes SEA dynamiques

Module 9 : Utiliser les scripts pour ses flux de produits

- Utiliser le script de segmentation Google Ads
- Utiliser le script d'analyse des titres