



**CAMPUS**

# PROGRAMME DE FORMATION **SEA**

LE 01/07/2024

## Prérequis :

- Connaissance du web et de son fonctionnement
- Niveau SEA : débutant à intermédiaire
- Connaissance en marketing digital : généraliste
- Expérience en marketing digital : 6 mois et plus

## Public ciblé :

- Chef de projets webmarketing
- Directeur marketing
- Responsable e-commerce
- Chargé de communication web
- Etudiant en webmarketing

## Objectifs :

Être en mesure de développer et gérer des campagnes publicitaires SEA :

- Se familiariser avec l'environnement SEM & SEA
- Comprendre la finalité du SEA, son fonctionnement et spécificités
- Être capable de paramétrer un compte Google Ads
- Savoir définir, créer et mesurer un objectif
- Savoir paramétrer et construire sa 1ère campagne SEA
- Savoir adresser la bonne cible via les audiences
- Savoir mettre en place une stratégie d'enchères automatique

## Aptitudes & compétences visées :

- Capacité à mettre en place une stratégie de référencement Payant - SEA
- Capacité à mettre en place une campagne Google Shopping
- Capacité à mettre en place une campagne Google Ads

- Capacité à mettre en place une campagne YouTube
- Rigueur, esprit analytique, curiosité, créativité.

## Durée :

- 1 jour

## 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

## Tarifs :

- 1 300€ HT pour 1 jour de formation

## Pédagogie :

### Méthodes mobilisées :

- Formation délivrée en présentiel en priorité. Possibilité de dispenser les formations à distance sur demande
- Comprendre la finalité du SEA, son fonctionnement et spécificités
- 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](mailto:campus@ads-up.fr)**

# Déroulé de la formation SEA :

## > Se familiariser avec l'environnement SEM & SEA

- SEM (search engine marketing : composantes et définitions ; définition et photographie moteurs de recherche ; emplacement SEA sur le moteur de recherche, différences fondamentales SEO/SEA...)

## > Comprendre la finalité du SEA, son fonctionnement et spécificités

- Diffusion & ad rank (positionnement annonces ; ad rank ; part de voix et spécificités)
- Pilotage d'une stratégie multi leviers
- Stratégie et principaux KPIs SEA

## > Savoir définir, créer et mesurer un objectif

- Conversion (création, délais et micro conversion)
- Attribution (modèles et comparaisons)

## > Savoir paramétrer et construire sa 1ère campagne SEA

- Composition structure SEA et type de campagne
- Mots clés (type de correspondance ; définition sémantique)
- Annonces et extensions (ETA ; RSA ; extensions)
- Création d'une campagne de A à Z (groupes d'annonces / mots clés / annonces)

## > Savoir optimiser une campagne SEA

- Optimisations basiques (ajustements de base ; analyse des termes de recherche ; DSA...)

## > Savoir adresser la bonne cible via les audiences

- First party (RLAS ; Customer Match)
- Second party (DFSA ; Custom Intent ; Similar ; In-Market)
- Life time value (enjeux ; segmentation)
- Application et stratégies

## > **Savoir mettre en place une stratégie d'enchères automatique**

- Panorama stratégies d'enchères Google et objectifs
- Ajustements Smart Bidding
- Stratégies de portefeuille
- Timeline de lancement stratégie d'enchères
- Seasonal control