



L'Agence Tristanah est un organisme de formation enregistré sous le numéro 23 76 04403 76 auprès du Préfet de la région de Haute-Normandie

Public concerné :

Managers, Chefs de projet, Responsables en communication, Webmasters débutants, et toute personne souhaitant mettre en place une campagne publicitaire sur Google Adwords.

Objectif de cette formation :

Acquérir des connaissances dans l'utilisation de Google Adwords.

Optimiser son site web pour faciliter son affichage « Adwords » et limiter le CPC (coût par clic).

Faire le point sur les améliorations rapides et simples à prévoir sur un site web déjà existant.

Moyens pédagogiques :

Nous fournissons à l'ensemble des participants les supports de présentation ainsi que l'ensemble des documents créés pour les études de cas.

Durée de la formation :

7 heures
(de 9h à 12h et de 13h30 à 17h30)

Coût pédagogique :

Intra-entreprise :

590 € HT par participant + 100 € par stagiaire supplémentaire de la même entreprise

Inter-entreprise :

20 € HT / heure
Minimum 4 personnes

Cette formation peut être dispensée intégralement à distance par visioconférence (SKYPE)

Intervenant :

Stéphan Watbled
Diplômé en communication
Spécialiste en NTIC
E-commerce E-business et référencement web

PROGRAMME de la FORMATION

Google Adwords

Grâce à cette formation, vous découvrirez que Google AdWords dispose d'un double avantage : vous pouvez lancer une campagne de liens sponsorisés à un moindre coût tout en créant un parfait ciblage. Afin d'arriver à cela, vous analyserez les différentes étapes de la conception d'une campagne AdWords, sa gestion au jour le jour jusqu'aux diverses techniques d'optimisation afin d'en faire un outil marketing principal.

- Comment créer un compte « Google Adwords » ?
- Créer et gérer une campagne publicitaire ciblée par mots clés sur Google.
- Optimiser son budget pub sur Google. (Calcul du « ROI » retour sur investissement).
- Amplifier le score de qualité de vos annonces.
- Réduire de manière drastique le coût de vos campagnes.
- Signifier des options de ciblage avancées.
- Optimiser les pages de destination afin d'accroître votre taux de transformation.
- Etude du positionnement de la concurrence.
- Recherche sur Google des séquences de mots stratégiques pour l'entreprise.
- Recherche des mots pertinents les moins utilisés.
- Recherche des pages de résultats les moins fréquentés.
- Classification des concurrents selon les requêtes.
- **Optimisation du référencement**
Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche.
Positionner son site en 1^{ère} page des moteurs de recherche.
Faire indexer toutes les pages de son site en surmontant les contraintes techniques.
Bâtir une stratégie efficace de choix des mots-clefs.
Connaître les indicateurs utiles pour un bon suivi du référencement.
Comprendre les techniques utilisées par les concurrents pour en tirer profit et leur passer devant.
- **Questions / Réponses / Evaluation du stagiaire**