



# FORMATION RÉFÉRENCIEMENT PAYANT SEA

Rendre son site Internet visible sur Google



Ce document détaille les formations proposées par l'organisme de formation BMO Conseil. Toutes les formations sont en lien avec les nouvelles technologies et innovations du Web. BMO Conseil est une SAS enregistrée sous le N° 87876593200016

# RÉFÉRENCEMENT

## ADWORDS ET CONSTRUCTION DE LANDING PAGE

### PRÉREQUIS

Etre à l'aise avec l'ordinateur, maîtriser internet et les fonctionnalités des sites web.

Attention : chaque participant doit se munir d'un ordinateur portable équipé Wifi pour cette formation

### OBJECTIFS

- Savoir différencier le référencement naturel du référencement payant
- Maîtriser toutes les composantes et spécificités du référencement payant Intégrer efficacement le référencement payant dans sa stratégie de présence sur le web
- Déjargonner et avoir une vision précise du référencement payant
- Acquérir des connaissances et compétences nécessaires à la mise en place d'une stratégie de référencement payant
- Comprendre les différences entre les différents outils mis à disposition
- Etre capable de créer une landing page pour une campagne Google ads

### APTITUDE

- Tous les participants apprennent à réaliser un référencement et à lancer sa première campagne
- Tous les sujets abordés sont illustrés par des apports théoriques et des mises en pratique.
- Une clé USB contenant les supports de cours et exercices vous est offerte à la fin de la formation

### COMPÉTENCES

- Aucune compétence nécessaire

## DURÉE

1 jours soit 7h00 : 09h00-13h00 / 14h00-17h00

## DÉLAI D'ACCÈS

Nous répondrons à votre demande dans les plus brefs délais.

Pout toutes les autres formations personnalisées, le délais d'accès est de : 4 jours

## TARIFS

Frais de formation : Coût unitaire H.T : 530 euros x 1 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 530 € HT.

Frais de restauration : Coût unitaire H.T. 20 euros x 1 jour(s) x 1 stagiaire(s) = 20 € HT.

Soit un total de : 550 € HT

Les modes de règlement sont les suivants : Chèque ou Virement.

## MÉTHODES MOBILISÉES

- Méthode mobilisée :
- Passage au tableur sur l'état des connaissances
- Mise en pratique avec création d'une page web
- Mise en pratique avec lancement du référencement payant

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Questionnaire d'autoévaluation envoyé 15 jours avant la formation + correction en groupe ou individuel par le stagiaire de son propre questionnaire
- Evaluation de landing page en ligne + Recherche avec SEM rush d'informations sur leur propre site web ou sur un concurrent
- Création 1ère landing page
- Notation de la campagne lancée par les stagiaires, par les stagiaires (si plusieurs participants) checklist à conserver.
- Quiz de fin" appel de suivi pour vérifier que les éléments sont fonctionnels et en ligne

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

La pédagogie sera active et participative. Elle alternera : Les apports **théoriques** d'information du formateur spécialiste WordPress et les mises en pratique sous forme **d'exercices** et d'études de cas. Chaque étape franchie est finalisée par un petit **QCM** de contrôle des connaissances.

## ÉQUIPEMENTS MIS À DISPOSITION

- Salle récente avec mobilier confortable
- Réseau Wifi
- Projecteur vidéo ou grand écran
- Tableau ou Paperboard
- Livret de formation regroupant tous les supports de cours et exercices
- Nous fournissons à l'ensemble des participants les supports de présentation (slides).

## ACCESSIBILITÉ

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap dès lors que l'entreprise contractante pourra prévoir les adaptations techniques indispensables (accès, salle, équipements), et pédagogiques (intervenant, ressources, durée).

Dans tous les cas, merci de prendre contact avec nous.

# APPRENDRE LES BASES DU RÉFÉRENCIEMENT PAYANT

Cette formation sur les bases du référencement payant vous permettra d'acquérir les bases de la mise en place d'une stratégie de référencement payant. Ainsi que les connaissances et compétences nécessaires à l'utilisation des outils mis à disposition par Google dans le but de promouvoir votre site web sur son moteur de recherche.



# PROGRAMME DÉTAILLÉ

**JOUR  
1**

## 9h-11h - Le principe des liens sponsorisés

- La publicité en ligne
- La publicité sur les moteurs de recherche (Google & Bing)
- SEA vs SEO, ou SEA et SEO ?
- L'intérêt de Google AdWords: conversions et notoriété
- Vocabulaire, lexique : Comprendre le langage « AdWords »

## 11h-11h30 - Pause + QUIZ

## 11h30-13h - Les 8 points clés d'une campagne réussie

- Créer une structure de compte optimale
- Comprendre la particularité du système d'enchères d'AdWords
- Le Quality Score : paramètre fondamental d'une bonne diffusion
- Bien choisir ses mots-clés et comment les acheter dans Google ?
- Mots-clés négatifs et ciblage efficace
- Rédiger des annonces impactantes
- Définir des landings pages adaptées
- Différenciez-vous des concurrents grâce aux extensions d'annonces

## 13h-14h pause déjeuner


## 14h-15h30 - Temps d'échange + Création 1ère landing page

- Rappel rapide théorie et transmission des points clés
- Création dans un environnement test mis à disposition
- Présentation sur écran et correction en live

## 15h30-16h30 - Définissez vos objectifs et créez votre première campagne

- Définition des objectifs
- Les outils pour vous y aider (Suggest, Trends)
- Autres outils (Ubersuggest...)
- Apprendre à gérer votre budget
- Création du compte et de la première campagne
- Quels paramètres choisir : présentation et sélection pour chacun.

## 16h30-17h Débriefing, quiz de fin et échanges sur les suites à donner.



## Principes de fonctionnement

- Adwords
- Le positionnement
- Les enchères
- Les réseaux
- Le quality score
- Les annonces

## Les autres programmes

- Google Adsense
- Le Réseau Display
- Google Shopping

## Les modèles de monétisation

- LeCPA
- LeCPC
- LeCPM

## Les outils Google

- Keyword planner Planeur
- Trends

## Les campagnes

- Facteurs de qualité et de succès
- Préparation des campagnes
- choix des mots clés
- optimisation des annonces
- maîtriser les types de ciblage
- Utilisation des extensions d'annonce
- suivi des campagnes
- évaluation du retour sur investissement (ROI)



# + D'INFORMATIONS SUR NOS FORMATIONS ?

Un de nos formateurs prendra rapidement contact vous



805 Rue Jean René Guillibert  
Gauthier de la Lauzière,  
13290 Aix-en-Provence



mariefrance@bmo-  
conseil.com



www.bmo-conseil.com



+33 (0) 7 64 07 37 73



Business  
+ Marketing  
= Opportunités