

Référencement SEA

🕒 Durée : 5 jours / 35 heures

👥 100% visio ou E-learning

💻 Distanciel

🗨️ Assistance rapide & personnalisée

👤 Assistance PSH : 07 44 09 74 66

💰 Tarif : 2 275€ HT



Fiche d'information

👥 Public

La formation s'adresse aux porteurs de projet de création de TPE, aux entrepreneurs de TPE, et aux indépendants souhaitant maîtriser le SEA et améliorer leur référencement en ligne dans les résultats de recherche.

🎯 Les objectifs

A la fin de cette formation, vous serez capables de :

- Comprendre les enjeux du SEA
- Développer une logique SEA
- Élaborer une stratégie SEA efficace

📋 Pédagogie & évaluation

Méthodes et outils adaptés à la modalité pédagogique :

- **Quiz de connaissances** : Évaluation des notions clés (algorithmes, formats de contenu, bonnes pratiques).
- **Analyse de cas** : Étude d'une stratégie digitale existante et identification des points forts/faibles.
- **Exercice pratique** : Création d'une annonce optimisée pour google ads.
- **Plan stratégique** : Enlever calendrier éditorial, remplacer communication par marketing.
- **Auto-évaluation** : Bilan personnel sur les compétences acquises et axes d'amélioration.

Un test de positionnement et de validation des acquis sera réalisé en ligne en début et fin de formation.

📁 Conditions d'accompagnements

Entretiens individuels, retours réguliers et points de suivi.

Outils : Plateforme LMS, espace de travail personnalisé, chat.

Pré-requis

- Disposer d'un ordinateur et d'une connexion internet

Formateur(s)

Formateur(s) qualifiés par eneko

(La liste des formateurs et animateurs avec titre et formation vous sera fournie sur demande.)

Indicateurs de résultats

- Retrouvez nos résultats et chiffres clés sur : www.eneko-formation.fr

Informations pratiques

Pour connaître les modalités d'inscription, les tarifs, les conditions d'accessibilité, les contacts et les CGV, consultez notre page [À propos](#).

Programme détaillé

Module 1 : Préambule - Introduction à Google Ads et Marketing Digital (Asynchrone)

- Découvrir Google Ads
- Connaître les pré-requis du Marketing Digital

Module 2 : Création de comptes et configuration des outils (Asynchrone)

- Créer des comptes et configurer les outils nécessaires

Module 3 : Campagnes Search : structuration et lancement

- Découvrir les campagnes Search
- Structurer des campagnes
- Rechercher et optimiser les mots clés
- Rédiger des annonces efficaces
- Paramétrer des campagnes

Module 4 : Scaling des campagnes Search

- Optimiser des campagnes Search
- Cibler des requêtes plus larges

Module 5 : Campagnes Shopping - E-commerce

- Découvrir les campagnes Shopping
- Optimiser les campagnes Shopping

Module 6 : Remarketing et Broad Targeting (Asynchrone)

- Découvrir le remarketing et le ciblage large
- Paramétrer des campagnes de remarketing

Module 7 : Performance Max

- Découvrir Performance Max

Module 8 : Suivi des conversions et reporting

- Mettre en place un tracking des conversions

Module 9 : Optimisation du taux de conversion (CRO)

- Connaître les meilleures pratiques pour améliorer la conversion

+ Quiz de validation des acquis