

Publicité en ligne : Google Ads et référencement

Améliorez la visibilité de votre site et générez des prospects avec le référencement naturel et des campagnes Google Ads rentables.

RÉFÉRENCE**MKT-ADS****DURÉE****2 jours, 14 heures****CERTIFICATION**

-

DOMAINE**Marketing digital et vente****MODALITÉS****Présentiel, Classe à distance****NIVEAU****Tous niveaux****TARIF INTER****1490 € HT / personne**

Présentation et finalité

Être visible sur Google est devenu vital pour attirer des clients. Deux leviers se complètent : le référencement naturel, gratuit et durable, qui positionne un site sur les recherches stratégiques, et la publicité Google Ads, payante et immédiate, qui place une entreprise en tête des résultats dès le premier jour. Bien piloter les deux, c'est transformer son site en machine à prospects.

Cette formation prolonge le webmarketing en se concentrant sur l'acquisition de trafic qualifié. Elle donne les clés du référencement naturel et apprend à créer, mesurer et optimiser des campagnes Google Ads rentables. Conformément à l'approche sur mesure d'ARKSOS FORMATION, les exercices sont construits à partir du site et du marché du participant.

Objectif de la formation. Rendre le participant autonome pour améliorer le référencement naturel de son site et pour créer, mesurer et optimiser des campagnes Google Ads génératrices de prospects.

Public concerné

- Dirigeants et responsables de TPE et PME
- Responsables marketing, communication et commerciaux
- Indépendants, artisans, commerçants et e-commerçants

Prérequis

- Être à l'aise avec l'usage courant du web.
- Disposer d'un site internet, ou d'un projet de site, sur lequel appliquer les acquis. Aucune compétence technique avancée n'est requise.

Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Comprendre l'acquisition en ligne et la complémentarité entre référencement naturel et publicité
- Réaliser une recherche de mots-clés et bâtir une stratégie de contenu
- Optimiser le référencement naturel d'une page (contenu, balises, technique)
- Améliorer sa visibilité locale avec Google Business Profile
- Créer un compte Google Ads et structurer une campagne Search
- Rédiger des annonces, choisir mots-clés, enchère et budget

- Mesurer les performances et optimiser le retour sur investissement

Durée, organisation et modalités

- Durée : 2 jours, 14 heures
- Modalités : Présentiel, Classe à distance, dans nos centres de Cholet, Angers et Paris ou dans vos locaux
- Effectif : 6 stagiaires maximum par salle dans nos centres ; de 4 à 20 personnes dans vos locaux
- Accès : inscription possible toute l'année, entrées et sorties permanentes pour l'individuel

Programme détaillé

Module 1. Comprendre l'acquisition en ligne

Accueil et diagnostic

- Recueil des attentes, du site et des objectifs commerciaux

Séquence 1 - Le parcours d'acquisition

- Référencement naturel et publicité : rôles et complémentarité
- Le tunnel de conversion, du clic au client

Module 2. Référencement naturel : les fondamentaux

Séquence 2 - Les mots-clés et l'intention

- Rechercher et sélectionner ses mots-clés
- Comprendre l'intention de recherche des internautes

Séquence 3 - Optimiser une page

- Titre, méta description et structure des contenus
- Contenu utile, maillage interne et images

Atelier

- *Atelier* : Optimiser une page réelle du site du participant

Module 3. SEO technique et visibilité locale

Séquence 4 - Les bases techniques

- Indexation, vitesse et compatibilité mobile
- Outils de suivi : Search Console et analyse

Séquence 5 - Le référencement local

- Créer et optimiser sa fiche Google Business Profile
- Avis clients et visibilité sur la carte

Module 4. Créer ses campagnes Google Ads

Séquence 6 - Prendre en main Google Ads

- Créer un compte et comprendre son fonctionnement
- Structure : campagnes, groupes d'annonces, mots-clés

Séquence 7 - La campagne Search

- Choisir ses mots-clés et les types de correspondance
- Mots-clés à exclure et ciblage

Atelier

- *Atelier* : Construire la structure d'une campagne Search pour le participant

Module 5. Annonces, enchères et budget

Séquence 8 - Des annonces qui convertissent

- Rédiger des annonces responsives efficaces
- Extensions d'annonces et pages de destination

Séquence 9 - Enchère et budget

- Stratégies d'enchères et budget quotidien
- Score de qualité et coût par clic

Module 6. Mesurer et optimiser

Séquence 10 - Le suivi des conversions

- Définir et suivre les conversions
- Lecture des indicateurs avec Google Analytics 4

Séquence 11 - Optimiser le retour sur investissement

- Analyser, ajuster et arbitrer les campagnes
- Tableau de bord de pilotage et rapports

Atelier

- *Atelier* : Bâtir un plan d'acquisition combinant référencement et publicité

Méthodes et moyens pédagogiques

- Pédagogie active orientée résultats : chaque notion est appliquée au site et au marché du participant.
- Alternance d'apports courts, d'analyses de cas réels et d'exercices d'application.
- Mise en situation sur un compte Google Ads et sur des outils de référencement.
- Groupe restreint pour un suivi individualisé, adapté au niveau de départ.
- Salle équipée d'un poste par stagiaire et connexion internet, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille, ou environnement équivalent en intra. Supports et fichiers d'exercices remis. Un formateur praticien du domaine, en petit groupe, pour un suivi individualisé.

Évaluation et suivi

Évaluation des acquis

- Avant l'entrée en formation : entretien préalable et évaluation personnalisée des connaissances
- En ouverture : auto-positionnement et diagnostic
- Tout au long de la formation : évaluation formative continue lors des exercices et ateliers
- En clôture : évaluation des acquis au regard de chacun des objectifs pédagogiques

Satisfaction

- Questionnaire de satisfaction remis dès la fin de la formation
- Évaluation post-formation à distance, après mise en pratique

Suivi de l'exécution

- Feuilles d'émargement signées par demi-journée, ou relevés de connexion à distance
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis
- Certificat de réalisation délivré par Arksos Formation

Tarifs et financement

- Tarif inter-entreprises : 1490 € HT par personne, pour la durée indiquée, dans nos centres de Cholet, Paris et Lille ou à distance
- Intra-entreprise et formation sur mesure : sur devis, dans vos locaux ou dans nos centres
- Financements mobilisables : plan de développement des compétences, prise en charge OPCO selon éligibilité, Aide Individuelle à la Formation (AIF, France Travail)
- Financements mobilisables : OPCO, Plan de développement des compétences, AIF France Travail

Accessibilité handicap

Les locaux d'Arksos Formation sont conformes aux normes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite. Chaque situation de handicap est étudiée en amont de la formation afin d'adapter les modalités pédagogiques, matérielles et d'évaluation ; le format à distance ou hybride peut constituer une réponse adaptée. Les personnes en situation de handicap peuvent bénéficier d'une majoration de leur compte personnel de formation.

Référent handicap : Eric Prébin, 02 41 16 53 29, contact@arksos.fr.

Arksos Formation · 37 rue Mondement, 49300 Cholet · 02 41 16 53 29 · contact@arksos.fr
SIRET 993 302 736 00018 · Code APE 8559A · Déclaration d'activité n° 52 49 05191 49 (Pays de la Loire)
Certifié Qualiopi n° 25FOR02074.1 (QUALITIA Certification), valable du 13/01/2026 au 12/01/2029.
Programme à jour au 2026-09-18. Document généré le 02/10/2026.