Référencement et Search Marketing

SEA : les clés du référencement payant

1 jour (7h00) | 4,6/5 | MKT-C20REFPAY2 | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Tarif : 940 € ht

Formations Compétences Métier › Marketing › Référencement et Search Marketing

Document mis à jour le 13/11/2026

Objectifs de formation

- Maîtriser les problématiques et les enjeux du référencement payant.
- Créer une campagne Google Ads, gérer son positionnement et son budget.
- Actionner les leviers d'optimisation et mesurer la performance de ses investissements.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Équipe pédagogique :
Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :
Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**.
Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :
Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur votre espace apprenant.
Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre plateforme dédiée.

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Directeurs, responsables marketing, webmasters, trafic managers, chargés de SEA/SEM, webmarketeurs.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2I Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Modules distanciels :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Développer son activité grâce au référencement payant

- Décrypter les différentes campagnes Google Ads pour mieux les sélectionner.
- Travailler en complémentarité du référencement naturel (SEO) pour un meilleur impact.

Maîtriser les bases des campagnes Search, Performance Max et Génération de demande

- Comprendre les différents types de campagne et leurs usages.
- Créer une campagne pas à pas : structure, assets créatifs, ciblage, stratégie d'enchères.
- **Atelier pratique** : création d'une campagne pas à pas, choix et organisation des mots clés.

Optimiser la diffusion avec les statuts de mots clés et le système d'enchères

- Utiliser à bon escient les types de correspondance de mots clés.
- Maîtriser le système d'enchères et améliorer son Quality Score pour des publicités mieux placées.
- Gagner en efficacité avec les stratégies d'enchères automatiques.

Utiliser l'intelligence artificielle pour maximiser ses résultats

- Maîtriser le système d'enchères et améliorer son Quality Score.
- Les pré-requis pour bien faire fonctionner une stratégie d'enchères automatiques.
- Comprendre sa diffusion, ses dépenses et l'apprentissage par l'IA.

Suivre ses conversions pour calculer la rentabilité de ses investissements

- Paramétrer son suivi des conversions via Google Ads ou Analytics.
- Sortir de la vue dernier clic.

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

Évaluation des acquis : Quiz avant la formation et après la formation pour mesurer les acquis, la

progression. Évaluation à chaud : À la fin de la formation, un bilan qualité dématérialisé pour mesurer l'atteinte des objectifs de la formation. Évaluation à froid : À J+3 mois, une e-évaluation du transfert des acquis en situation professionnelle.

Accessibilité de la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Le groupe M2I s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Toutes nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap : les détails de l'accueil des personnes sont consultables sur la page Accueil Handicap

Modalités et délais d’accès à la formation

pagebreakavoidchecked="true";

Les formations M2I sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme.
Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation.
Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 12 jours ouvrés.