

FORMATION GOOGLE ADS

PROGRAMME

2026

Formateur

Anne-Hélène CANDAT

Durée

2 jours

Contact

07 82 41 70 17

annehelene@panda-communication.fr

Maîtrisez la régie publicitaire n°1 du web. Sur 2 jours, apprenez à créer, piloter et optimiser des campagnes Google Ads (Search, Display, YouTube, Shopping) pour générer un trafic qualifié et un retour sur investissement mesurable.



Bienvenue chez Panda Communication

Une expertise digitale complète pour performer là où se trouvent vos clients.



”

Chez Panda Communication, nous partageons la vision que le web est LE terrain de jeu pour l'acquisition de clients et le développement des entreprises. Nous souhaitons par-dessus tout démocratiser le web, le rendant accessible et compréhensible pour tous. Notre conviction réside dans le pouvoir d'un environnement digital éthique, où les partenariats reflètent nos valeurs profondes, promouvant des entreprises à impact social et environnemental positif. Ensemble, construisons un web plus éthique et un monde meilleur.

Pourquoi choisir Panda Communication

Chez Panda Communication, agence web spécialisée en référencement basée à Valenciennes depuis octobre 2021, nous avons un but : révolutionner la communication sur le web et la rendre accessible à tous. Notre objectif est clair : redonner un sens profond à votre présence en ligne, améliorer votre positionnement dans les résultats de recherche, booster vos ventes avec des campagnes publicitaires efficaces, et optimiser la performance de votre site internet pour une expérience utilisateur améliorée.

Notre approche est axée sur la création de stratégies sur mesure qui intègrent les dernières exigences en SEO, marketing de contenu et publicité digitale. Grâce à une équipe d'experts passionnés, nous nous engageons à élaborer des solutions créatives qui répondent spécifiquement à vos besoins. Nous visons un impact durable et mesurable, en travaillant étroitement avec vous pour assurer que nos campagnes résonnent avec votre public cible.

En choisissant Panda Communication, vous optez pour un partenaire stratégique engagé à long terme dans le succès de votre entreprise. Ensemble, nous pouvons transformer votre communication digitale en un levier de croissance puissant, en faisant de votre présence en ligne un vecteur essentiel de votre réussite commerciale.

Des idées sauvages pour un référencement féroce !

Notre approche met l'accent sur le client, en favorisant le partenariat, la transparence, l'innovation et l'écoute de celui-ci.

Bien au-delà d'une prise en main de vos projets, nous avons à cœur de vous accompagner dans votre stratégie digitale en vous :

Conseillant sur les leviers les plus adaptés et les plus pertinents pour **répondre à vos objectifs commerciaux** ;

Guidant en **démystifiant les termes et les enjeux** parfois compliqués du marketing pour que tout vous semble plus clair ;

Fournissant un soutien continu pour assurer **l'évolution et l'adaptation de votre stratégie face aux tendances changeantes du marché**, garantissant ainsi que votre entreprise reste compétitive et en phase avec les attentes de vos clients.

Travaillant en **véritable partenaire**, toujours transparent sur les actions et les résultats



PARTENARIAT

Le succès de nos projets sont le fruit d'un travail d'équipe entre l'agence et nos clients que nous intégrons à chaque étape du processus



TRANSPARENCE

Pour assurer la clarté de nos interactions, nous fournissons des informations précises, des rapports détaillés et une vision 360° du projet.



ECOUTE DU CLIENT

Nous prenons le temps de comprendre vos besoins et objectifs spécifiques pour élaborer des stratégies d'acquisition de trafic personnalisées.



INNOVATION

Toujours en veille active, nous recherchons des idées et méthodes novatrices pour vous proposer la meilleure stratégie en adéquation avec les évolutions du monde du digital.

Tissez votre toile sur le web avec l'art et la finesse d'une araignée architecte

Panda communication, c'est une expertise digitale complète pour vous aider à performer là où se trouvent vos clients. Optimisation de site, acquisition de trafic qualifié grâce au référencement naturel et au référencement payant. L'alliance de ces expertises permet de vous offrir une synergie qui répondra à vos objectifs commerciaux. Experts en stratégie digitale et certifiée Google, nous vous accompagnons à chaque étape de votre développement. Notre approche personnalisée assure une présence en ligne optimisée qui capte l'attention de votre public cible. Ensemble, transformons vos défis digitaux en opportunités de croissance durable.



Nos Services



DÉVELOPPEMENT DE SITE WEB

Améliorez votre image de marque, développez votre notoriété, acquérez de nouveaux clients ou encore, fidélisez vos clients existants.



RÉFÉRENCIEMENT NATUREL SEO

Gagnez en position dans les moteurs de recherche, enrichissez vos contenus, optimisez votre trafic.



RÉFÉRENCIEMENT PAYANT SEA

Optimisez vos campagnes efficacement et durablement. Maximisez vos conversions et répondez à vos objectifs commerciaux.



STRATÉGIE DIGITALE ET AUDIT

Nous réalisons pour vous un audit de votre site web et/ou de vos outils de communication afin de définir votre place et celle de vos concurrents sur votre marché.



FORMATION & COACHING

Pour nourrir votre soif d'apprendre et de s'adapter parfaitement à vos besoins, nous avons concocté une gamme de formations variées, enrichies par du coaching personnalisé, vous permettant une montée en compétences accélérée avec l'accompagnement d'experts reconnus dans le domaine.

UNE AGENCE ENGAGÉE

Soutenons les initiatives locales

Panda Communication oeuvre activement pour la sauvegarde et la préservation de la nature depuis sa création, auprès de l'association Ma Verte Forêt en s'occupant de leur communication.



01

Ma verte forêt



En 2021, grâce à l'ONF et une association de bienfaisance, Ma Verte Forêt a vu le jour. Avec l'autorisation de l'ONF, Ma Verte Forêt recense les dépôts sauvages, les évacue, fait de la prévention en installant des affiches et en discutant avec les usagers du massif, mais aussi signale les contrevenants quand c'est possible.

Avec Panda communication, **participez au renouvellement des forêts par l'adoption d'arbres** pour chaque contrat signé.



Un contrat signé

=



Un arbre planté

02

Innovons comme la nature évolue, avec créativité et respect, pour un futur florissant.

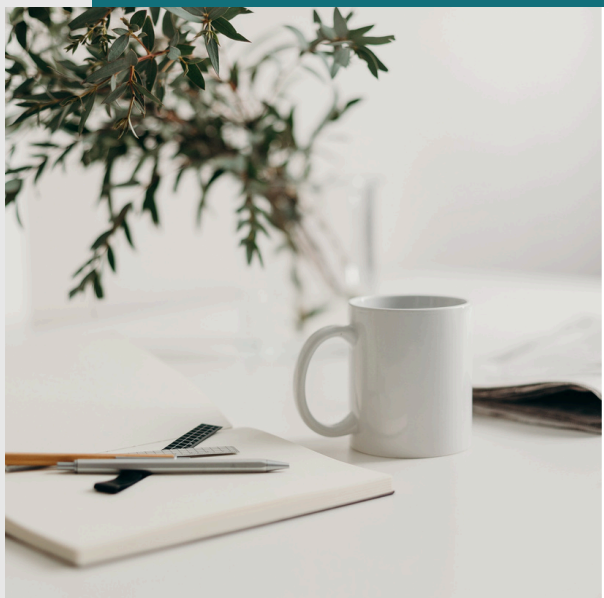
Nous avons la conviction que le bien-être des salariés, le respect de l'environnement, et l'engagement communautaire sont les piliers d'une entreprise prospère. Nous nous efforçons de créer un environnement de travail où équité, diversité et inclusion ne sont pas de vains mots, mais la réalité quotidienne de chaque collaborateur.

Parallèlement, notre engagement envers la planète se traduit par des pratiques visant à réduire notre empreinte écologique, à travers des gestes concrets comme la réduction de la consommation d'énergie, le recyclage et le nettoyage numérique.

Dans l'arène digitale, nous prôtons le développement de sites web à la fois durables et accessibles, optimisant chaque ligne de code pour garantir une performance irréprochable et une accessibilité universelle.

Notre soutien indéfectible à des initiatives locales et à des organisations à but non lucratif, ainsi que notre adhésion à une éthique commerciale locale, reflètent notre engagement pour un monde meilleur. Ensemble, avançons vers un futur où le web est une force pour le bien, où chaque action compte dans la construction d'un monde plus juste et durable.

Nom de la formation



Résumé de la formation

Google Ads est le levier publicitaire incontournable pour capter des prospects au moment exact de leur recherche. Cette formation vous apprend à structurer un compte, mener une recherche sémantique pertinente, créer des campagnes Search, Display, YouTube et Shopping, puis à les optimiser grâce au suivi de conversions et aux bons indicateurs de performance. Objectif : générer un trafic qualifié et maîtriser le coût d'acquisition de vos clients

PUBLIC	Salariés du secteur privé en charge de la communication
PRÉREQUIS	Savoir utiliser un ordinateur et naviguer sur le web. Disposer d'un compte Google. Avoir un site internet en ligne (idéalement avec accès au back-office) ou un projet de site défini. Connaître les fondamentaux du marketing digital est un plus.
MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS	Remplir la feuille de renseignement et l'envoyer à annehelene@panda-communication.fr . Après réception du devis signé, nous vous confirmerons la date de début de formation dans les meilleurs délais. Un délai de 14 jours est nécessaire entre la réception du devis et le début de la formation.
DURÉE	2 jours - 14H
DISPOSITIONS FINANCIÈRES	Le prix de l'action de formation est fixé à : 1 700 € HT
HORAIRES	de 9h30 à 12h30 et de 13h30 à 17h30
PÉRIODE	[Date]
LIEU	[Lieu]

Pour les personnes en situation de handicap, nous mettrons tout en œuvre pour vous accueillir au sein d'une structure adéquate.

Vous pouvez nous contacter au 07 82 41 70 17 ou par mail : annehelene@panda-communication.fr

Objectifs de la formation et compétences visées



À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en oeuvre les compétences suivantes :

Objectifs globaux

- Comprendre l'écosystème Google Ads et ses différents réseaux (Search, Display, YouTube, Shopping, Discovery)
- Structurer un compte Google Ads cohérent (compte, campagnes, groupes d'annonces, mots-clés)
- Construire une recherche sémantique efficace et choisir les bons types de correspondance
- Créer, paramétrer et lancer une campagne Search performante
- Mettre en place un suivi des conversions fiable via Google Tag Manager et Google Analytics 4
- Analyser les KPI clés (CTR, CPC, CPA, ROAS, score de qualité) et optimiser les campagnes
- Piloter un budget publicitaire et ajuster les enchères selon les objectifs commerciaux

Compétences visées

1. Comprendre les principes du SEA et le fonctionnement des enchères Google Ads.
2. Savoir paramétrer un compte Google Ads et configurer les paramètres essentiels (facturation, conversions, audiences).
3. Réaliser une recherche de mots-clés pertinente et structurer une arborescence de campagnes claire.
4. Rédiger des annonces responsives Search efficaces et activer les bonnes extensions (assets).
5. Concevoir des campagnes Display et YouTube Ads adaptées à des objectifs de notoriété et de remarketing.
6. Mettre en place une campagne Google Shopping (création du flux produit, configuration Merchant Center).
7. Installer un suivi de conversions via Google Tag Manager et l'exploiter dans Google Analytics 4.
8. Analyser les performances des campagnes et calculer le retour sur investissement publicitaire.
9. Optimiser ses campagnes en continu (score de qualité, ajustement des enchères, audiences, exclusions).

Détails de la formation



Objectifs

Acquérir une autonomie complète sur Google Ads pour créer, piloter et optimiser des campagnes publicitaires rentables. Comprendre comment articuler Search, Display, YouTube et Shopping au service d'une stratégie d'acquisition mesurable et alignée sur les objectifs commerciaux de l'entreprise.

Contenu - JOUR 1 : Fondamentaux et campagnes Search

LE MATIN

- Introduction au marketing digital : les leviers d'acquisition payants
- Différences SEO / SEA : complémentarité et cas d'usage
- Découverte de l'écosystème Google Ads (Search, Display, YouTube, Shopping, Discovery, Performance Max)
- Le fonctionnement des enchères et le score de qualité
- Création et configuration d'un compte Google Ads (facturation, paramètres, accès)
- Architecture d'un compte : comptes, campagnes, groupes d'annonces, mots-clés
- Définir son persona et ses objectifs commerciaux – Cas pratique

L'APRÈS-MIDI

- Méthodologie de recherche de mots-clés (Keyword Planner, outils complémentaires)
- Les types de correspondance des mots-clés (large, expression, exact) et l'usage des mots-clés à exclure
- Création d'une campagne Search étape par étape – Cas pratique
- Rédaction d'annonces responsives efficaces (titres, descriptions, accroches)
- Paramétrage des extensions / assets (liens annexes, accroches, extraits de site, appel, lieu...)
- Choix de la stratégie d'enchères selon l'objectif (clics, conversions, ROAS cible)

Détails de la formation



Objectifs

Appréhender les concepts de base du référencement et pouvoir comprendre les enjeux des différentes optimisations à réaliser sur son site.

Contenu – JOUR 2 : Display, YouTube, Shopping et optimisation

LE MATIN

- Découverte du réseau Display : formats, ciblage et bonnes pratiques visuelles
- Création d'une campagne Display et mise en place du remarketing
- YouTube Ads : formats publicitaires (in-stream, bumper, in-feed), ciblage et création
- Google Shopping : présentation de l'écosystème Merchant Center
- Création et optimisation d'un flux produit, lien Merchant Center / Google Ads
- Lancement d'une campagne Shopping standard et présentation de Performance Max

L'APRÈS-MIDI

- Mise en place du suivi des conversions via Google Tag Manager
- Connexion Google Ads ↔ Google Analytics 4 et analyse des parcours
- Lecture des KPI clés : CTR, CPC, CPA, taux de conversion, ROAS, score de qualité
- Mise en place d'un tableau de bord de pilotage et d'un rapport hebdomadaire
- Optimisations avancées : enchères, audiences, exclusions, A/B test des annonces
- Bonnes pratiques, erreurs fréquentes et plan d'action post-formation – Cas pratique de synthèse

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

- QCM/Quizz
- Grille d'évaluation
- Travaux pratiques
- Échanges avec le formateur par messagerie
- Attestation de formation



Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

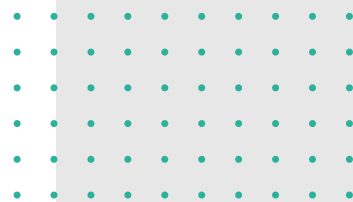
01. Suivi de l'exécution

- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action, ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

02. Appréciation des résultats

- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation.
- Remise d'une attestation de fin de formation.
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation.

Moyens pédagogiques et Techniques d'encadrement des formations



Modalités pédagogiques :

- Évaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Retours d'expériences

Référent pédagogique et formateur :

Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation. Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.



Référent pédagogique et administratif :

Anne-Hélène - 07 82 41 70 17
annehelene@panda-communication.fr

Informations complémentaires sur l'action de formations à distance

- Formation en distanciel asynchrone réalisée avec la plateforme suivante : Teams.
- Mise à disposition d'une assistance technique et pédagogique, par visio-conférence, téléphone et mail, pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours : 07 82 41 70 17 ou par mail : annehelen@panda-communication.fr

Pour plus d'information



Contactez-nous



Téléphone
+33 7 82 41 70 17



E-mail
annehelene@panda-communication.fr



Adresse
**6 cours Saint-Agneau
Place du Hainaut
59300 Valenciennes**

