FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Accélérer son acquisition de Trafic web en 1 journée

Le 19/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre le parcours client et le tunnel de conversion
- Connaître le vocabulaire du digital
- Maîtriser les différents leviers d'acquisition
- Utiliser à bon escient le référencement Google : SEO, SEA, SEM, AdWords
- Mettre en application les campagnes d'annonces AdWords
- Appréhender le réseau Display et Google Shopping

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Introduction au Marketing Digital

- Vue d'ensemble du marketing digital : importance et impact sur les affaires.
- Parcours client et tunnel de conversion : comprendre les étapes clés.

Vocabulaire du Digital

- Glossaire des termes essentiels : SEO, SEA, SEM, PPC, CTR, etc.

Leviers d'Acquisition de Trafic

- Présentation des différents leviers : contenu, email marketing, réseaux sociaux, affiliations.
- Avantages et inconvénients de chaque canal.

Fondamentaux du SEO (Search Engine Optimization)

- Techniques pour améliorer le classement organique sur les moteurs de recherche.
- Importance des mots-clés, de la qualité du contenu et des backlinks.

SEA (Search Engine Advertising) et Google AdWords

- Principes du SEA : fonctionnement des enchères, choix des mots-clés, rédaction d'annonces.
- Création et gestion d'une campagne Google AdWords : structure, ciblage, budget.

SEM (Search Engine Marketing)

- Stratégies pour combiner SEO et SEA pour maximiser la visibilité.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

Google Display Network et Google Shopping

- Utilisation du réseau Display pour atteindre une audience plus large.
- Présentation de Google Shopping : avantages pour les e-commerçants.

Atelier Pratique

- Mise en place d'une campagne Google AdWords : de la conception à l'analyse des performances.
- Exercices pratiques sur le ciblage et l'optimisation des annonces pour le réseau Display et Google

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

Webmasters
Directeurs et responsables e-marketing
Responsables et chargé(e)s de communication

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h00 et de 13h00 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Moyens et supports pédagogiques :

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du 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.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.