



1  
Jours

# Utiliser Google shopping dans sa stratégie marketing ou commerciale

dans COMMUNICATION - COMMUNICATION ON-LINE / Réf : PUB-ECOM-18

## Objectifs de la formation

- Découvrir les fonctionnalités de Google Shopping
- Examiner l'articulation entre Google Shopping, Google Merchant Center et Google Adwords
- Créer une campagne shopping sous Google merchant center et Adwords
- Vendre, booster et optimiser les flux produits

## Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

### Matin

#### 1. Examiner le fonctionnement et les spécificités de Google Shopping

- Retracer l'historique pour situer Google Shopping dans son contexte
- Fonctionnement de Product search, ancêtre gratuit de Google Shopping
- Comprendre le filtrage de la recherche par Adwords
- Identifier les opportunités de Google shopping

#### 2. Créer une campagne Google Shopping

- Savoir créer un compte Google merchant center et le relier à son compte google Adwords
- Valider et revendiquer votre site internet pour le relier au compte Merchant center
- Créer des flux produits : importer tous les produits de votre catalogue que vous souhaitez voir affichés sur la plateforme Google Shopping

### Après-midi

#### 3. Gérer les flux produits

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE  
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro  
formation professionnelle

supipgv  
école supérieure

BIO  
FORMATION

DEFI3  
TRANSFORMER VOTRE MANÈGE DE FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE



- Créer une campagne Google shopping sur son compte Adwords
- Lister tous les attributs obligatoires pour tous les produits
- Créer des annonces sur Adwords
- Définir son budget de campagne

#### 4. Piloter sa campagne Merchant center

- Comprendre les indicateurs du tableau de bord
- Suivre les flux produits

### Pré-requis

Connaissance de l'environnement web et maîtrise de la micro-informatique.

### Public cible

Toute personne en charge du développement commercial d'un site web, d'une marque, d'un produit ou d'un service.

### Pédagogie

#### Méthodes pédagogiques

- Exercices d'autopositionnement, partages d'expériences interactifs entre stagiaires
- Supports théoriques et pratiques
- Mises en situation

#### Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.



- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

**SAS LEXOM**

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274



LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :



