

Google Shopping : augmentez vos ventes e-commerce grâce à une stratégie d’acquisition performante

Lien : https://maroc-performance.com/formation/google-shopping-augmentez-vos-ventes-e-commerce-grace-a-une-strategie-dacquisition-performante

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MAR15**	**Webmarketing**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre le fonctionnement de Google Shopping
- Savoir configurer un compte Merchant Center et Google Ads
- Créer et optimiser un flux de produits performant
- Lancer et gérer des campagnes publicitaires efficaces
- Améliorer la visibilité des produits en ligne
- Optimiser les performances commerciales (trafic et conversions)
- Maîtriser les outils de suivi et de reporting
- Développer une stratégie e-commerce rentable via Google Shopping

👥 POUR QUI ?

- ✔ E-commerçants et responsables e-commerce
- ✔ Responsables marketing digital
- ✔ Entrepreneurs et dirigeants de boutiques en ligne
- ✔ Traffic managers et media buyers
- ✔ Chargés de marketing digital
- ✔ Freelances en acquisition digitale
- ✔ Agences web et marketing
- ✔ Toute personne souhaitant développer ses ventes en ligne

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction à Google Shopping

- Définition et fonctionnement de Google Shopping
- Place dans l’écosystème Google Ads
- Avantages pour les e-commerçants

2 / Mise en place d’un compte Google Merchant Center

- Création et configuration du compte
- Validation du site e-commerce
- Paramétrage des données produits

3 / Création et optimisation du flux produits

- Structure du flux de données
- Titres, descriptions et images produits
- Optimisation pour la visibilité

4 / Lancement de campagnes Google Shopping

- Connexion Google Ads et Merchant Center
- Création des campagnes Shopping
- Paramétrage du budget et des enchères

5 / Ciblage et stratégie d’enchères

Maroc Performance

- Types de campagnes (standard, Performance Max)
- Stratégies d’enchères automatisées
- Ciblage des audiences

6 / Optimisation des performances

- Analyse des KPI (CTR, CPC, conversions)
- Optimisation des fiches produits
- Amélioration du retour sur investissement

7 / Reporting et amélioration continue

- Suivi des performances commerciales
- A/B testing des annonces produits
- Ajustements stratégiques des campagnes

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Maroc Performance

Prochaines dates programmées

23 au 25 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
17 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
14 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
09 au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
11 au 13 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance