

### FORMATION GOOGLE SHOPPING : BOOSTEZ VOTRE VISIBILITÉ ET VOS VENTES E-COMMERCE

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%  
Taux d'assiduité : 100%



Formez-vous selon vos disponibilités ! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.



En présentiel dans votre entreprise, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence**.



Initiation, Avancé, Expert

Référence : REF-10

Durée : 7 heures soit 1 jour

Tarif formation individuelle : 980 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

**Vous avez des questions sur cette formation ?**

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h  
ou par email [formation@expertisme.com](mailto:formation@expertisme.com)

## Votre parcours de formation : >> Découvrez-le étape par étape



## Contexte

Google Shopping est une réelle opportunité publicitaire pour les e-commerçants en recherche de visibilité pour leurs produits.

Ce canal d'acquisition permet de profiter ainsi d'atteindre de meilleures positions et des taux de clics plus élevés que sur des campagnes Google Ads textuelles.

Une campagne Google Shopping s'administre depuis la plateforme publicitaire Google Ads et des outils de créations de flux produits.

Nos Formateurs Experts métiers vous accompagnent durant 1 journée à créer votre flux produit et à lancer votre campagne Google Shopping.

Durant cette formation vous découvrirez également les bonnes pratiques pour optimiser votre flux produit et la diffusion de votre catalogue sur Google Shopping.

## À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux professionnels du e-commerce : Chef de projet e-commerce, Chef de projets Webmarketing, Directeur Marketing, Responsable e-commerce ainsi qu'à tous e-commerçants souhaitant développer leurs ventes grâce à Google Shopping.

# Objectifs

- Comprendre le fonctionnement de Google shopping
- Apprendre à créer et diffuser un flux produit sur Google Merchant Center
- Créer et mettre en place une campagne Google Ads avec Google Shopping et Google Merchant Center
- Piloter et optimiser le flux shopping.

# Programme

## 1. INTRODUCTION AU E-COMMERCE

- Chiffres clés
- Les canaux d'acquisitions de trafic
- Les plateformes e-commerce
- Le Référencement Payant avec Google

## 2. UTILISER GOOGLE ADS POUR PROMOUVOIR SON ACTIVITÉ

- Présentation de Google Ads
- Les différents réseaux publicitaires de Google
- Présentation de Google Shopping
- Intérêt du réseau Google Shopping pour le e-commerce

## 3. CRÉER ET GERER SON FLUX SHOPPING

- Méthode de création d'un flux Google Shopping selon la plateforme e-commerce utilisée (Woocommerce, PrestaShop, Shopify,...)
- Les attributs obligatoires à intégrer à un flux produit
- Les méthodes de construction du flux produit CSV, XML

## 4. IMPORTER SON FLUX PRODUIT DANS GOOGLE MERCHANT CENTER

- Présentation de Google Merchant center
- Ouverture du compte et paramétrages
  - Sélection des modes de paiement client : Site Web, Paiement Google, ou paiement en magasin.
  - Association avec votre plateforme e-commerce
  - Paramétrage des préférences e-mails et validation des paramétrages de l'outil
  - Revendiquer l'url de la boutique en ligne
- Méthodologie d'import du flux produit
  - Via une feuille de calcul ;
  - Via un fichier XML ;
  - Via l'API de Google.
- Debugger un flux produit

### ***ATELIER PRATIQUE : CRÉATION DU COMPTE MERCHANT CENTER ET IMPORT DU FLUX PRODUIT***

## 5. CRÉER ET METTRE EN LIGNE UNE CAMPAGNE GOOGLE SHOPPING

- Associer Google Ads avec Merchant center
- Création et paramétrage de la campagne
- Les bonnes pratiques

### ***ATELIER PRATIQUE : CRÉATION D'UNE CAMPAGNE GOOGLE SHOPPING***

## 6. OPTIMISER SA PRESENCE SUR GOOGLE SHOPPING

- Les bonnes pratiques
- Les erreurs à éviter

Version 3. Mise à jour le 01/01/2023

© EXPERTISME - Groupe SELECT® 2023 Tous droits réservés. Les textes présents sur cette page sont soumis aux droits d'auteur.

### *Pré-requis*

Avoir un compte Google actif

Gérer un site e-commerce et un catalogue produit prêt à publier sur Google Merchant Center

Avoir un compte Google Ads

Être muni d'un ordinateur relié à Internet, possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

### *Points forts de la formation*

- Un Audit GRATUIT des actions mises en place précédemment par le stagiaire pour définir un plan d'action personnalisé et sur mesure des éléments existants du client afin d'établir un plan pédagogique de formation sur mesure.
- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé.
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation.
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement.
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel.
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités.
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier.
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation.
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

### *Approche Pédagogique*

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle. Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

#### **Méthodologie pédagogique employée :**

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

#### **Modalités employées et évaluation :**

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

### *Accessibilité*

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation. Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

## ***Formateur***

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.