MARKETING - MARKETING DIGITAL

Google Analytics 4 : paramétrer les conversions, segmenter et exploiter les rapports

Le passage à Google Analytics 4 a laissé beaucoup d'équipes avec une propriété qui collecte des données sans répondre aux questions posées. Le modèle événementiel déroute ceux qui lisaient des sessions et des pages vues. Les rapports préconfigurés restent descriptifs et les écarts avec les plateformes publicitaires alimentent la méfiance. Ces deux jours reprennent la configuration là où elle bloque. Le participant structure un plan de marquage aligné sur ses objectifs commerciaux puis paramètre ses événements clés. Il construit ensuite des explorations qui répondent à une question métier et restitue ses conclusions dans un tableau de bord utilisable.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 490 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Chargés de marketing digital responsables e-commerce webmasters et analystes utilisant déjà une propriété Google Analytics 4.

PRÉREQUIS
Utiliser Google Analytics 4 au quotidien et savoir lire un rapport d'acquisition.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer un plan de marquage événementiel aligné sur les objectifs de l'entreprise
- Paramétrer les événements clés et les conversions dans l'interface d'administration
- Construire des explorations personnalisées répondant à une question métier précise
- Analyser les parcours d'acquisition et les étapes de perte en conversion
- Restituer les résultats dans un tableau de bord partagé avec les équipes

03 Programme détaillé

M1 Modèle de données événementiel

- Comprendre ce que GA4 enregistre réellement
- Événements automatiques recommandés et personnalisés
- Rôle des paramètres et des dimensions personnalisées
- Identification des utilisateurs et périmètre des sessions
- Limites de collecte à connaître avant de concevoir un plan
- À retenir : Un rapport GA4 ne vaut que ce que vaut le plan de marquage qui l'alimente.

M2 Configuration des conversions

- Faire remonter les actions qui comptent
- Création des événements clés à partir des interactions du site
- Paramétrage des conversions et des valeurs associées
- Suivi des étapes d'achat sur un site marchand
- Contrôle de la collecte avec l'outil de débogage
- Atelier : Les participants configurent un événement personnalisé puis vérifient sa remontée en temps réel.

M3 Explorations et segmentation

- Sortir des rapports préconfigurés
- Choix du type d'exploration selon la question posée
- Construction de segments combinant conditions et séquences
- Analyse d'entonnoir et de cheminement
- Comparaison de cohortes sur une période donnée
- Cas pratique : À partir d'une baisse de conversion constatée le groupe isole le segment qui en est responsable.

M4 Attribution et restitution

- Transformer la donnée en décision
- Modèles d'attribution disponibles et effet sur la lecture des canaux
- Rapprochement avec les données issues des régies publicitaires
- Construction d'un tableau de bord orienté décision
- Effet du recueil du consentement sur les volumes mesurés
- Mise en situation : Chaque participant présente une recommandation d'arbitrage budgétaire appuyée sur ses propres rapports.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 490 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr