



PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ
Attirez plus de prospects grâce au référencement !
F14

| | |
|-------------------------------|--|
| Entreprise | Mafè Unlimited |
| Prérequis | Être à l'aise avec l'utilisation d'un ordinateur Être à l'aise avec l'utilisation d'un navigateur web Disposer d'un ordinateur avec un écran, des haut-parleurs, une webcam et un accès internet |
| Public visé | Entrepreneurs individuels désireux de générer plus de prises de contacts en améliorant la visibilité de leur site vitrine ou de leur fiche Google My Business dans Google. Si vous êtes en situation de handicap, nous vous remercions de bien vouloir nous le signaler en amont de la formation afin que nous puissions prendre toutes les mesures nécessaires pour vous accueillir au mieux. |
| Type de formation | Formation individuelle à distance |
| Durée de la formation | 1 journée - 7 heures |
| Tarif | 1 000 € TTC |
| Inscription et Délais d'accès | Mafè Unlimited s'engage à répondre à toute demande d'information dans un délai de 72 heures. Un rendez-vous de présentation de la formation et d'analyse des besoins du stagiaire sera planifié. Après validation que cette formation corresponde aux besoins et respecte les contraintes des postulants, le participant recevra une confirmation de son inscription. Une fois l'inscription validée des dates de sessions personnalisées seront proposées en fonction des disponibilités du stagiaire et du formateur. |



| | |
|---|---|
| | |
| Objectifs de la formation | <p>A l'issue de cette formation, le stagiaire sera capable de :</p> <ul style="list-style-type: none">• Comprendre les enjeux économiques liés au développement d'internet en France• Comprendre les notions fondamentales du marketing• Choisir les indicateurs de performance de sa campagne de référencement naturel et suivre leur évolution• Comprendre le fonctionnement des résultats naturels des moteurs de recherche (SEO)• Comprendre le fonctionnement des annonces Google Ads (SEA)• Créer une campagne Google Ads locale via l'outil Google Ads Express• Déterminer quel mot-clé cibler dans les moteurs de recherche pour développer son activité locale• Mettre en place les bonnes pratiques SEO en vue d'améliorer la visibilité de son activité dans les résultats locaux de Google |
| Méthodes et moyens pédagogiques | <p>Livret pédagogique QCM Etude de cas Reformulation Liste de vérification SEO Support de la formation</p> |
| Compétences et qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation | <p>Benoît LAMBOURDIERE Diplômé d'EUROMED école supérieure de commerce de Marseille. Diplômé d'un Master 2 en management des NTIC. Détenant de la certification QASEO de l'association SEO CAMP 8 ans d'expérience en tant que Consultant SEO au sein d'HOMEAWAY. En charge du référencement des sites Abritel.fr et Homelidays.com</p> |



PLAN DE FORMATION DÉTAILLÉ

Attirez plus de prospects grâce au référencement !

F14

Entrée en formation – 9h00 - 20 minutes

[Test d'entrée en formation](#)

MODULE 1 : Comprendre les fondamentaux du marketing et du référencement- 9h20- 1h40

Chapitre 1 : Pourquoi faire du référencement ?

Chapitre 2 : Les fondamentaux du marketing

Chapitre 3 : Choisir les bons indicateurs de suivi

Chapitre 4 : Travailler avec méthode

Pause – 10H15 -(15 minutes)

Chapitre 5 : Comprendre le fonctionnement des résultats naturels et payants

Chapitre 6 : Choisir le levier le plus adapté à votre besoin

[Evaluation module 1 - QCM :](#)

MODULE 2 : Diffuser des annonces locales via Google Ads Express –11h15 - 1h15

Chapitre 1 : Maitriser les fondamentaux de Google Ads

Chapitre 2 : Créer sa 1ère campagne Google Ads

[Evaluation module 2 - Cas pratique 1 : Créer sa 1ère campagne Google Ads](#)

Pause -12h30 - (1h30 minutes)



MODULE 3 : Améliorer la visibilité de votre activité dans les résultats locaux de Google – 14h00 -3h45 -

Chapitre 1 : Trouver les bons mots-clés

Chapitre 2 : Optimiser sa fiche Google My Business

Chapitre 3 : Optimiser l'apparence de son site dans les pages de résultats

Chapitre 4 : Optimiser la sémantique de son site

Chapitre 5 : Créer un annuaire sur son site

Chapitre 6 : Améliorer l'expérience utilisateur

Chapitre 7 : Développer la popularité de son site

Pause -16h10 -15 minutes

Evaluation module 3 - Cas pratique 2 : Optimisation fiche Google My Business

Evaluation module 3 - Cas pratique 3 : Optimisation site et recherche d'une opportunité de backlinks

Evaluation sortie de formation, correction et demande de reformulation des points les plus importants de chaque module

Fin de la formation – 18h00