



SEO, Référencement, Les enjeux d'une bonne présence dans Google

Participants :

Pré-requis :

- Maîtrise de l'outil informatique : navigateur web, suite bureautique...
- Connaissance de l'environnement Internet (culture générale)
- La formation est adaptée au niveau de connaissances techniques des participants.

Profil des participants :

Agence : chef de projet, webmaster, consultant

Client : chef de projet MOE, chef de projet MOA, directeur de la communication, webmanager, directeur marketing, responsable e-commerce

Formation :

Description :

Comment optimiser un site pour qu'il soit visible dans Google ? Quel est l'enjeu ? Quels sont les contraintes pour obtenir un trafic important de visiteurs qualifiés ? La formation SEO est ouverte à tous ceux qui aimeraient mieux comprendre cette technique à mi chemin entre le média et le développement web.

Mots clés : Référencement naturel, Google, trafic qualifié, ROI, j'aime Google, mots clés, SEO, SEM, Google est mon maître, outil de génération de trafic.

Objectifs de la formation :

- Comprendre le Search Marketing avec ces spécificités
- Découvrir les enjeux du référencement naturel (SEO)
- Acquérir les bases de l'optimisation d'un site

Plan de la formation :

1ère Partie : LE SEM (Search Engine Marketing)

1) **SEM : SEO vs SEA**

(Search Marketing : Référencement naturel et Liens sponsorisés, avantages / inconvénients ?)

2) **Une mécanique de communication particulière**

(D'une communication réflexive à une communication réactive)

2ème Partie : Le SEO (Search Engine Optimization)

1) **La philosophie du référencement**

(Trafic vs visibilité)

2) **Moteurs de recherche :**

(Quels moteurs, leur mode d'indexation)

3) **Mots clés**

(Les choisir, les outils, l'intérêt des statistiques d'utilisation de mots clés pour le marketing)

4) **L'optimisation**

(Quelles stratégies d'optimisations, qu'est ce qui peut poser problème ?).

3ème Partie : Cas pratiques

Mise en pratique :

L'ensemble des sujets abordés dans le cadre de cette formation seront illustrés par des cas pratiques, études de cas, et exercices issus de l'expérience terrain de votre formateur.

Durée : Module de 3 heures

Tarifs : 400€

Formateur(s) :

Nom du formateur : Raphaël FREMONT