

## **Formation Marketing Digital : Maîtrisez votre Impact Numérique : Maximisez le Référencement et la Réputation en ligne**

### **LES OBJECTIFS PEDAGOGIQUES DE FORMATION**

**A l'issue de la formation le stagiaire sera capable de :**

- Acquérir une connaissance approfondie du référencement internet et comprendre ses mécanismes.
- Approfondir la compréhension des diverses formes de présence en ligne.
- Maîtriser le numérique en combinant stratégies de référencement percutantes et gestion soignée de la e-réputation pour une visibilité optimale et une image de marque puissante
- Boostez votre agence immobilière avec une fiche d'établissement Google Maps correctement renseignée.

L'objectif d'une action de formation professionnelle au profit de salariés d'une entreprise définit le but précis qu'elle se propose d'atteindre, et vise une évolution des savoirs et savoirs-faire des salariés à partir de leurs compétences (Circ. n°37 du 14 mars 1986, Ministère du Travail). Ils servent à construire, conduire et évaluer les actions de formation.

### **PUBLIC VISE**

Dirigeants

### **NIVEAU DE CONNAISSANCES PREALABLES REQUIS**

Aucune

### **LA DUREE DE FORMATION**

14 heures (2 journées ou 4 demi-journées)

### **LES MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES**

**La formation se déroule en présentiel.**

Les formateurs proposeront des mises en situation professionnelles sur les techniques de prospection, les discours et la posture ainsi que des échanges sur les pratiques actuelles.

La salle de formation sera mise à disposition par l'agence immobilière.

Un livret de formation sera remis à chaque participant en début de formation. Le formateur déroulera sa formation avec une présentation Canva projetée.

## CONTENU DETAILLE DE LA FORMATION

### Jour 1

**Matin :** Comprendre le référencement et la présence en ligne

9h00-9h30 : Accueil, présentation des objectifs et du programme.

9h30-10h15 : Introduction au référencement internet.

- Qu'est-ce que le SEO (Search Engine Optimization)?
- Les bases du fonctionnement des moteurs de recherche.

10h15-10h30 : Pause

10h30-12h00 : Les différentes formes de présence en ligne.

- Site internet, blog, réseaux sociaux : comment choisir ?
- Importance du contenu de qualité.

12h00-13h30 : Pause déjeuner

**Après-midi :** Stratégies de référencement et gestion de l'e-réputation

13h30-14h15 : Techniques avancées de SEO.

- Mots-clés, backlinks et optimisation technique.
- Création de contenu optimisé pour le référencement.

14h15-15h00 : Introduction à la e-réputation.

- Définition et importance de la e-réputation.
- Les risques liés à une mauvaise e-réputation.

15h00-15h15 : Pause

15h15-17h00 : Outils et méthodes pour surveiller et gérer la e-réputation.

- Utilisation d'outils de suivi comme Google Alerts.
- Comment répondre à des avis négatifs ?

### Jour 2

**Matin :** Boostez votre présence avec Google Maps

9h00-10h30 : Introduction à Google Maps et à la fiche d'établissement.

- Importance de Google Maps pour les entreprises locales, notamment pour les agences immobilières.
- Comment créer et revendiquer une fiche d'établissement.

10h30-10h45 : Pause

10h45-12h00 : Optimisation de la fiche Google Maps.

- Comment renseigner correctement sa fiche ?
- Astuces pour se démarquer et obtenir des avis positifs.

12h00-13h30 : Pause déjeuner

**Après-midi** : Mettre en pratique pour une visibilité optimale

13h30-14h45 : Atelier pratique.

- Mise en situation : optimisez une fiche d'établissement ou travaillez sur le SEO d'un site web.

14h45-15h00 : Pause

15h00-16h00 : Étude de cas.

- Analyse de réussites et d'échecs en termes de référencement et e-réputation.

16h00-17h00 : Élaboration d'une stratégie digitale.

- Comment combiner SEO et e-réputation pour une image de marque puissante ?
- QCM évaluation des acquis

17h00-17h30 : Clôture et questionnaire de satisfaction. Feedback et Questions/Réponses

Ce programme de formation a pour objectif de fournir aux participants une compréhension approfondie du référencement et de la gestion de la réputation en ligne, avec une attention particulière portée aux agences immobilières grâce à l'optimisation de leur présence sur Google Maps.

## **L'ENCADREMENT DE L'ACTION DE FORMATION**

Tous les formateurs de l'équipe Start-Academy ont des compétences d'ordre technique, professionnel ou théorique mais aussi pédagogique, reconnues par des diplômes ou issues d'une expérience professionnelle.

## **LES MOYENS D'ÉVALUATION MISE EN ŒUVRE ET SUIVI**

- Une liste d'émargement est à signer à la demi-journée ;
- Un certificat de réalisation sera délivré à chaque participant à la fin de la formation
- Une évaluation sous forme de QCM aura lieu en fin de formation.

## **MODALITES d'INSCRIPTION ET DELAI D'ACCES A NOTRE FORMATION :**

**Afin de vous inscrire à notre formation, merci de contacter minimum 14 jours avant le début de la formation : Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**

Un questionnaire, un CV ou toute autre pièce peuvent vous être demandés afin que nous puissions nous positionner sur votre niveau à l'entrée de la formation.

**Une fois votre inscription validée, nous vous adresserons une convention de formation et une convocation vous sera envoyée par mail 7 jours avant le début de la formation.**

En cas de subrogation de paiement, un accord du financeur doit nous être parvenu avec le début de la formation.

## **ACCESSIBILITE AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP**

La loi du 5 septembre 2018 pour la « liberté de choisir son avenir professionnel » a pour objectif de faciliter l'accès à l'emploi des personnes en situation de handicap.

Notre organisme tente de donner à tous les mêmes chances d'accéder ou de maintenir l'emploi.

Nous pouvons adapter certaines de nos modalités de formation, pour cela, nous étudierons ensemble vos besoins.

**Pour toutes questions, merci de contacter : Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**

## **TARIF**

En intra (formation pour une entreprise) : A partir de 1000 Euros

En inter (formation pour plusieurs entreprises) : A partir de 1000 Euros

Un contrat : 1000 euros

## **CONTACT**

**Julien LAFITTE [julien@start-academy.fr](mailto:julien@start-academy.fr) 06 22 80 65 09**