

Construire sa stratégie digitale avec le référencement naturel



Objectifs de la formation :

- Savoir identifier les leviers stratégiques pour construire une stratégie digitale
- Etre capable de bâtir une stratégie éditoriale pour mon référencement naturel
- Mettre en place une stratégie de système de liens efficace pour mon référencement.

Durée :
2 jours soit 14h

Tarifs: 1800€ HT / personne



Module 1: Construire sa stratégie digitale

1. Savoir analyser son contexte

- Identifier la mission de l'entreprise
- Identifier les forces et les faiblesses de l'entreprise
- Cas pratique: Utiliser le SWOT
- Identifier les ressources

2. Identifier son client idéal

- Qu'est ce que le persona
- Identifier le parcours client
- Créer son Buyer persona
- Cas pratique: créer votre buyer persona

3. Mettre en place sa stratégie

- comprendre et identifier les différents leviers d'acquisition
- Créer son storytelling
- Construire mon pitch elevator
- Se fixer des objectifs SMART

4. Mesurer ses résultats

- Connaître les rudiments de Google Analytics
- Savoir utiliser Google search console pour mon référencement.

Evaluation des connaissances sous forme de quiz

Construire sa stratégie digitale avec le référencement naturel



Objectifs de la formation :

- Savoir identifier les leviers stratégiques pour construire une stratégie digitale
- Etre capable de bâtir une stratégie éditoriale pour mon référencement naturel
- Mettre en place une stratégie de système de liens efficace pour mon référencement.

Durée :
2 jours soit 14h

Tarifs: 1800€ HT / personne



Module 2: Connaitre les 3 piliers du référencement naturel

1. L'optimisation éditoriale : être capable de créer une stratégie de contenu

- Introduction à la stratégie de contenu
- Savoir utiliser l'outil de planification de mots clés de Google
- Trouver les bons mots clés
- Les outils pour développer un cocon sémantique
- Identifier les thèmes qui intéressent votre audience

Cas pratique: Identifier les mots clés stratégiques et les thématiques qui intéressent votre audience.

2. L'optimisation technique: Rédiger pour le web

- Bien rédiger ses titres et ses descriptions
- Apprendre à rédiger des articles structurés
- Connaitre les ingrédients incontournables d'une page optimisée.

3 Le linkbuilding : mettre en place une stratégie de système de liens

- Connaitre l'impact de la mise à jour pingouin
- La stratégie de linkbuilding outreach
- Connaitre les indicateurs à checker
- Mettre en place une stratégie de suivi.

Cas pratique: Evaluer les partenaires potentiels.

Evaluation des connaissances sous forme de quiz

Construire sa stratégie digitale avec le référencement naturel



Objectif professionnel visé

- Optimiser son profil pour gagner en crédibilité et notoriété
- Apprendre à prospecter sur LinkedIn
- Maîtriser les outils utiles pour développer son activité sur LinkedIn

Action de formation en présentiel ou en classe virtuelle

Action réalisée en présentiel ou en classe virtuelle et en interentreprises

Durée: 5 journées soit 35h (horaires à confirmer)

Dates: A définir ensemble

Lieu de formation: Salle de formation du siège Social de LH DIGITAL CONSEIL

Public bénéficiaire

Toute personne participant ou souhaitant participer à la communication webmarketing de leur entreprise. Cette formation est également ouverte aux débutants qui souhaitent développer leurs compétences en webmarketing.

Pré-requis

Utilisation régulière de l'informatique

Connaissance de l'outils internet

Avoir des notions de communication globale

Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par un questionnaire en amont de la formation.

Si vous êtes bénéficiaire d'une RQTH ou si vous souhaitez nous faire part d'une problématique potentielle d'apprentissage, nous vous remercions de contacter directement Ludovic HERVAULT au 06 13 85 08 79

Délai d'accès à la formation

15 jours minimum en intra entreprise et 1 mois en interentreprises

Formateur

Ludovic Hervault : Expert en stratégie digitale

Fondateur de LH Digital Conseil – Inwin Morbihan, organisme de formation et agence d'innovation digitale, Ludovic est diplômé en management / force de vente et en marketing électronique – Marketing digital (CNAM).

Il a fait l'essentiel de sa carrière dans l'industrie pharmaceutique (20 ans) où il a acquis de nombreuses compétences en stratégie commerciale, management, marketing et trade marketing.

Construire sa stratégie digitale avec le référencement naturel

Objectif professionnel visé

- Optimiser son profil pour gagner en crédibilité et notoriété
- Apprendre à prospecter sur LinkedIn
- Maitriser les outils utiles pour développer son activité sur LinkedIn



Méthode et outils pédagogiques utilisés

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports pendant et à la suite de la formation.

Suivi et évaluation à la suite de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Tour de table pour recueillir le retour à chaud es stagiaires
- Evaluation de la satisfaction de la formation à chaud
- Evaluation des acquis de la formation
- Evaluation de réussite de la formation

Sanction de la formation

Un certificat de réalisation est remis en main propre au stagiaire (particulier) ou adressé au commanditaire employeur ou à l'OPCO (selon le financeur désigné pour ladite formation)

Documents contractuels fournis

Toutes les actions de formation dispensés par Ludovic hervault, pour LH DIGITAL CONSEIL, font l'objet d'une convention de formation quand elles sont dispensées pour des structures, et des contrats de formation quand il s'agit de particuliers.

Tout document contractuel est accompagné du programme descriptif de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, d'un devis reprenant les conditions de vente et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

Construire sa stratégie digitale avec le référencement naturel

Objectif professionnel visé

- Optimiser son profil pour gagner en crédibilité et notoriété
- Apprendre à prospecter sur LinkedIn
- Maîtriser les outils utiles pour développer son activité sur LinkedIn



Indicateurs de résultats de LH DIGITAL CONSEIL

Score de satisfaction à chaud : 9,8 /10 source digiforma

Application du RGPD par LH DIGITAL CONSEIL

Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés avec LH DIGITAL CONSEIL, sont utilisés uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par LH DIGITAL CONSEIL le temps de la formation et de son traitement en amont ou en aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en m'adressant un mail individualisé me précisant vos attentes à l.hervault@inwin.fr

Respect des normes sanitaires et d'hygiène en vigueur liées au COVID 19

Compte tenu du respect des conditions sanitaires en vigueur, nous vous demandons de venir en formation exceptionnellement avec 2 masques, votre bouteille d'eau et vos propres documents de prise de notes et à consulter en lien avec la visée de la certification. Nous vous engageons aussi à apporter votre propre repas si vous souhaitez déjeuner dans une salle distincte sur le site de formation en tenant compte des mesures de distanciation.

Engagement Qualité LH DIGITAL CONSEIL

L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.

Son formateur Ludovic HERVAULT applique la charte qualité définie par LH DIGITAL CONSEIL qui est fournie aux stagiaires.

Cout de la formation

Le cout de la formation s'élève à 1800€ HT par personne 2 journées.