

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le fonctionnement de Google Business Profile (GBP).
- Optimiser une fiche GBP pour améliorer son positionnement.
- Gérer et répondre aux avis clients pour renforcer la confiance.
- Découvrir le Presence Management et son impact sur la visibilité locale.
- Utiliser des outils pour surveiller et améliorer son référencement local.

PROGRAMME

Première demie journée (3,5 heures)

- Accueil & Introduction
- Présentation de la formation et des objectifs.
- Tour de table : niveau, attentes et activités des participants.
- Comprendre Google Business Profile
- Fonctionnement de GBP et son impact sur le SEO local
- Différences entre SEO local et SEO organique.
- Cas pratiques d'entreprises bien référencées.
- Optimisation complète de sa fiche GBP
- Remplir chaque section (Nom, catégorie, description, services...).
- Ajouter des photos et vidéos efficaces.
- Rédiger une description optimisée avec des mots-clés locaux.
- Démonstration et exercice pratique sur sa propre fiche.

Deuxième demie journée (3,5 heures)

- Presence Management & Store Locator.
- Pourquoi ne pas se limiter à Google.
- Présentation des autres plateformes locales :
 - Apple Plans
 - Yelp
 - Bing Places
 - Waze
 - Pages Jaunes, La Poste, etc.
- Comment centraliser la gestion de ses informations.
- Outils de gestion de présence en ligne (ex: Partoo, Uberall, Moz Local).
- Importance de la cohérence des données sur tous les supports.
- Atelier : Vérification de sa présence sur ces plateformes et inscription.
- Gérer les avis et publications pour booster sa visibilité
- Importance des avis et réponse stratégique.
- Comment encourager des avis positifs ?
- Utiliser les posts Google pour promouvoir son activité ou des événements.
- Exercice : rédaction d'un post et réponse à un avis client négatif.
- Suivi et analyse des performances.
- Utiliser Google Business Profile Insights.
- Analyser les clics, appels, itinéraires et impressions.
- Ajuster sa stratégie en fonction des données.
- Plan d'action et conclusion
- Récapitulatif des bonnes pratiques.
- Définition d'un plan d'actions personnalisé

DURÉE

7 heures

DÉLAIS MOYENS POUR ACCÉDER À LA FORMATION :

Un mois

RÉSULTAT VISÉ :

Attestation de formation

PRÉ-REQUIS

- Avoir un compte Google et une fiche Google Business Profile
- Savoir naviguer sur Internet.

PUBLIC CONCERNÉ

- Commerçants, artisans, restaurateurs, prof. lib.
- Entrepreneurs souhaitant développer leur présence locale.
- Responsables communication et marketing.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

- Alternance de théorie et de mise en pratique.
- Études de cas concrets et retours d'expérience.
- Ateliers pratiques sur les fiches GBP des participants.
- Démonstration d'outils.

MATÉRIEL NÉCESSAIRE POUR SUIVRE LA FORMATION :

- Un ordinateur portable.
- Un accès à la fiche GBP de l'entreprise.

QUALIFICATION DES INTERVENANTS

Paul accompagne les entreprises dans l'optimisation de leur stratégie de communication, et ce, dans des domaines d'activité variés. Passionné de marketing, il offre des conseils éclairés et personnalisés, faisant de lui votre formateur idéal pour réaliser vos ambitions les plus élevées.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Exercices pratiques tout au long de la formation.
- Auto-évaluation des acquis en fin de session.



Toutes nos formations peuvent être personnalisées après analyse de vos besoins. N'hésitez pas à nous contacter pour obtenir un devis gratuit.