

## **FORMATION SEO: “Les fondamentaux du référencement naturel”**

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

---

Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche.  
Savoir analyser un site et mettre en place une stratégie et des optimisations SEO : technique, sémantique et Netlinking.

### PUBLIC VISE

---

Ouvert à tous, cette formation est accessible à tous

### PREREQUIS

---

Matériels nécessaires : disposer d'un ordinateur avec sortie audio et vidéo ainsi que d'un bon accès à Internet

### MODALITES ET DELAI D'ACCES

---

- L'accès à notre formation peut être initiée, soit par l'employeur, soit à l'initiative du salarié avec l'accord de ce dernier, soit à l'initiative propre du salarié.
- Remplir le formulaire d'inscription sur la page formation de notre site internet.
- Entretien téléphonique avec notre chargée de développement commercial pour présenter vos besoins, vos attentes ou toute demande d'aménagement spécifique si nécessaire
- Envoi des éléments administratifs : devis, convention de formation, programme de formation, règlement intérieur et conditions générales de vente

### CONTENU: 3 SESSIONS

---

#### **Session 1 : Les fondamentaux et stratégie édito- 4h**

**Objectifs :** Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche. Connaître les 3 piliers du SEO, et savoir optimiser les premiers éléments éditoriaux d'une page web.

- Les 3 piliers du SEO
- Décrypter les SERPs
- L'indexation : comment ça marche ?
- La Google Search Toolbox
- La rédaction des contenus SEO

Questions- Réponses- point d'étape avec les formateurs

### **Session 2 : Techniques et outils - 3h30**

**Objectifs :** Utiliser la Search Console pour analyser un site. Savoir analyser le crawl d'un site via un outil de simulation dédié. Connaître les enjeux majeurs des sites e-commerces.

- Les critères de santé d'un site
- Simuler un crawl
- Les spécificités du e-commerce

Questions- Réponses- point d'étape avec les formateurs

### **Session 3 : Link building- 3h30**

**Objectifs :** Maîtriser les critères de qualité de liens externes. Analyser le profil de liens d'un site. Détecter des opportunités rapides (quick wins) et concevoir une stratégie de Netlinking pérenne.

- Les objectifs du Netlinking
- Les leviers du Netlinking
- Analyser un profil de liens
- Les quick wins pour progresser rapidement
- Les échanges de liens
- Le linkbaiting

Questions- Réponses- point d'étape avec les formateurs

#### DATES ET DUREE

3 Sessions d'une demi-journée chacune (3h30- 4h par session).

Session 1 : Mardi 19 Octobre 2021 de 9h à 13h00

Session 2 : Jeudi 21 Octobre 2021 de 9h00 à 12h30

Session 3 : Mardi 25 Octobre 2021 de 9h à 12h30

#### LIEU DE LA FORMATION

A distance via le logiciel ZOOM

#### NOMBRES DE PARTICIPANTS MAXIMUM

9 personnes

## MOYENS ET METHODES PEDAGOGIQUES

La méthode pédagogique choisie favorise l'apprentissage à distance et en ligne. Elle permet aux apprenants d'être acteurs de leur apprentissage par la production et le partage de réflexion, d'analyse et de réalisations entre participants.

Le scénario d'apprentissage est déterminé en vue de répondre aux objectifs :

- De performance de l'apprentissage
- De la variété pour stimuler l'engagement et éviter l'ennui
- De stimulation des échanges dans le groupe

Des temps entre chaque session de formation sont prévus afin que les participants puissent transférer et mettre en application les compétences acquises sur le terrain.

Préalablement à la tenue d'une session de formation, les formateurs s'assurent que les conditions matérielles du déroulement des épreuves sont mises à disposition du formateur et des participants (téléchargement du logiciel ZOOM, Screaming Frog, Quizz Kahoot...)

### **Déroulé des sessions de formation:**

#### Session 1:

- Présentation des slides sur les fondamentaux SEO : 30 minutes
- Quizz sur les fondamentaux SEO : 15 minutes
- Présentation des slides sur la rédaction de contenu : 30 minutes
- Mini exercice : La meilleure description? La meilleure structure hn?: 15 minutes
- Présentation des slides sur le content building: 15 minutes
- Présentation de l'atelier pratique: 15 minutes
- Atelier pratique 1 : 1h30

#### Session 2:

- Rappel de la session 1 : 30 minutes
- Présentation des slides sur les techniques SEO : 30 minutes
- Découverte de la GSC : 20 minutes
- Mini exercice : répondre aux questions 10 minutes
- Quizz technique SEO: 15 minutes
- Présentation de l'atelier : 15 minutes
- Atelier pratique 2 : 1h30

#### Session 3:

- Rappel de la session 2: 30 minutes
- Observation de la GSC de notre site : 30 minutes
- Présentation des slides Netlinking: 25 minutes
- Mini exo : Quels sont les sites qui font le plus de liens vers une entité cliente en exemple ?

(utilisation GSC) 5 minutes

- Suite présentation des slides : 15 minutes
- Présentation de l'atelier : 15 minutes
- Atelier pratique 3 : 45 minutes
- Rappel et quizz final: 45 minutes

Les formateurs animent leurs activités d'apprentissage en mode synchrone lors de visio conférence via Zoom. La formation se déroule à distance sous réserve d'avoir un ordinateur, tablette ou smartphone connecté à Internet et au logiciel Zoom.

Support de présentation PowerPoint, illustration des analyses directement via les outils SEO, exercices pratiques sur des problématiques SEO + à l'aide de documents internes de reporting si besoin

#### MODALITES DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

---

Dispositif de suivi de l'exécution et de d'évaluation des résultats de la formation :

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites
- Mises en situation et exercices pratiques
- Formulaire d'évaluation de la formation

Une attestation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action sera remise aux stagiaires à l'issue de la formation.

Accompagnement téléphonique ou par mail pour répondre aux questions post formation

#### NOM DES FORMATEURS

---

Une consultante SEO senior- Céline Mazouffre



RESONEO

### Céline MAZOUFFRE

Consultante | SEO

- Dep. 2016 **RESONEO**  
Consultant SEO  
Développement de la stratégie SEO, audits et recommandations, accompagnement et suivi en interne. Forte implication pour les sujets techniques et analytiques (références clients, tableaux de bord, outils, logiciels, données).
- 2013 - 2014 **Cdiscount**  
Chef de projet SEO  
Programme de lancement, gestion de tags, optimisation et maintenance, accompagnement et suivi de l'implémentation et des évolutions.
- 2012 - 2013 **Actisplay**  
Chargée de webmarketing  
Marketing marketing, création de jeux concours et implantation de bases de données de gestion de clients.
- 2009 - 2010 **FORMATIONS**  
MBA web Business - ESCEN San Francisco  
DUT informatique - Université de Bordeaux

SEO (SEARCH & SHOPPING) | DISPLAY & SOCIAL ADS | ANALYTICS & DATA

Un Directeur de mission SEO senior- Sébastien Baur



RESONEO

### Sébastien BAURY

Directeur de mission | SEO

- Dep. Juin 2018 **RESONEO**  
Directeur de mission SEO  
Définition de la stratégie SEO pour grands comptes, accompagnement et mise en œuvre de la stratégie SEO proposée au client.
- 2017 - 2018 **RESONEO**  
Responsable de Pôle Clients SEO  
Management de 3 personnes, définition et suivi de la stratégie SEO pour grands comptes, accompagnement et mise en œuvre de la stratégie SEO proposée au client.
- 2016 - 2017 **Brioude Internet Référencement**  
Responsable de Pôle Clients SEO  
Accompagnement SEO grands comptes et par le réseau Peugeot, Société Générale, Pays...  
...
- 2004 - 2016 **Magic Online**  
Chef de projet Web  
Suivi commercial, de la définition des besoins du client jusqu'à la signature. Gestion d'une équipe de 3 personnes (graphiste, développeur, développeur). Mise en gestion de prestation de référencement (SEO/SEM).
- 2000 - 2004 **Initiative Internet puis Synten**  
Développeur Web  
Développement de site web en PHP/MySQL.

SEO (SEARCH & SHOPPING) | DISPLAY & SOCIAL ADS | ANALYTICS & DATA

COUT DE LA FORMATION

1 050€ HT par personne

## ACCESSIBILITE HANDICAP

---

Notre organisme de formation étudiera l'adaptation des moyens de la prestation pour les personnes en situation de handicap. Chaque situation étant unique, nous vous encourageons à nous préciser si vous avez besoin d'aménagement particulier à l'inscription ou via le questionnaire pré-formation. Nous pourrions ainsi étudier ensemble les possibilités de mettre en place des moyens pour vous accompagner et vous permettre de suivre la formation dans les meilleures conditions. Dans le cas où cela s'avérerait impossible, nous prévoyons une orientation vers des organismes appropriés.

## CONTACTS

---

Contact commercial et inscription : Marianne Lopez au 09 78 04 95 31

Contact RH et Formation : Céline Chebat Gomes au 01 80 18 14 37

Mail : [formations@resoneo.com](mailto:formations@resoneo.com)

