

## ECMD-002 Les principes fondamentaux de la SEO / SEA / SMO

### Objectif

Comprendre les mécanismes de l'optimisation de référencement, des campagnes online et de l'optimisation de contenus pour les réseaux sociaux.

### Durée

1 jour

### Lieu

Au choix : présentiel ou distanciel.

### Public

Tout public.

### Pré-requis

Aucun prérequis.

### Méthode pédagogique

Pédagogie active, illustrée de nombreux exemples, mêlant exposés et tests QCM.

### Modalités d'évaluation

Un formulaire pré-formation, vous sera proposé en amont de la formation nous permettra d'évaluer votre niveau et de recueillir vos attentes.

Un QCM sera proposé à la fin de de la formation pour l'évaluation des acquis.

En fin de formation, vous serez amené(e) à renseigner un questionnaire d'évaluation à chaud.

Une attestation de formation vous sera adressée à l'issue de la session.

Un mois après votre formation, vous recevrez par email un formulaire d'évaluation à froid sur l'utilisation des acquis de la formation.

### Taux de Réussite et de Satisfaction

Le taux de réussite aux évaluations est de 100% avec au moins 80% de bonnes réponses.

100% des stagiaires ont été satisfaits des moyens mis en place et l'organisation de la formation.

## Programme

### Introduction

- Présentation des objectifs et du programme
- Tour de table : attentes et niveau des participants
- Pourquoi le SEO, SEA et SMO sont essentiels pour la visibilité en ligne

### Les bases du SEO (Search Engine Optimization)

- Définition et importance du référencement naturel
- Les trois piliers du SEO :
  - SEO technique (vitesse, mobile-friendly, structure HTML)
  - SEO on-page (contenus optimisés, balises meta, maillage interne)
  - SEO off-page (backlinks, netlinking, autorité de domaine)
- Outils indispensables pour analyser et améliorer son SEO (Google Search Console, Semrush, Ahrefs...)

### Introduction au SEA (Search Engine Advertising)

- Définition et rôle de la publicité sur les moteurs de recherche
- Différence entre SEO et SEA : complémentarité des stratégies
- Présentation des principaux leviers payants :
  - Google Ads (Search, Display, Shopping)
  - Bing Ads et alternatives
- Fonctionnement du Quality Score et impact sur les coûts

### Le SMO (Social Media Optimization) et son impact

- Définition et objectifs du SMO
- Différences entre SEO et SMO
- Comment optimiser sa présence sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, LinkedIn, X...)
- Impact des signaux sociaux sur le référencement
- Études de cas et bonnes pratiques

### Construire une stratégie SEO efficace

- Recherche et sélection de mots-clés : outils et méthodologie
- Optimisation des contenus et rédaction SEO-friendly
- Stratégies de netlinking et gestion des backlinks
- Facteurs de ranking et évolutions des algorithmes Google

### Créer et optimiser une campagne SEA rentable

- Structure d'une campagne Google Ads efficace
- Choisir les bons types de campagnes : Search, Display, Shopping
- Rédiger des annonces percutantes et optimiser les landing pages
- Analyser et ajuster ses campagnes avec Google Ads

### Booster la visibilité avec le SMO et la publicité sociale

- Stratégies organiques vs. stratégies payantes sur les réseaux sociaux
- Facebook Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads : formats et bonnes pratiques
- Ciblage et remarketing : comment toucher la bonne audience
- Analyser les performances avec Meta Business Suite et autres outils

### Questions/Réponses et conclusion

- Synthèse des points clés
- QCM



## Contact et Inscription

Pour toute demande de renseignements ou de personnalisations éventuelles veuillez contacter le service formation de Diane par mail [formation@diane-consulting.com](mailto:formation@diane-consulting.com) ou au 06 14 62 02 71.

Les inscriptions se font directement auprès du service formation de Diane Académie par mail [formation@diane-consulting.com](mailto:formation@diane-consulting.com) ou au 06 14 62 02 71 au moins 14j avant la formation.

## Solutions de financement

Cette formation peut être financée :

- par votre Entreprise
- à titre personnel.

## Accessibilité

Vous souhaitez suivre notre formation et êtes en situation de handicap ? Merci de nous contacter ( [formation@diane-consulting.com](mailto:formation@diane-consulting.com) ou 06 14 62 02 71) afin que nous puissions envisager les adaptations nécessaires et vous garantir de bonnes conditions d'apprentissage.

## Assistance Technique et Pédagogique

Pour toute assistance technique ou pédagogique veuillez contacter le service formation de Diane par mail [formation@diane-consulting.com](mailto:formation@diane-consulting.com) ou au 06 14 62 02 71.

Date de dernière modification : 26/02/2025