

MD03 - 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 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 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 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 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 ou au 06 14 62 02 71.

Date de dernière modification : 05/02/2026