Le 15 novembre 2026
MOD_2021245

Formation Référencement Local ou SEO Local : Optimiser la visibilité et le référencement local de votre point de vente

Durée : 3 heures et 30 minutes



Programme de la formation

Public visé

Responsable ou assistant webmarketing / communication / Freelance en webmarketing.
Plus généralement des professionnels souhaitant optimiser le référencement de leur point de vente physiques.

Pré-requis

Pas de prérequis nécessaire pour participer à cette formation.
Disposer de notions SEO et d'un site internet est un plus.
Un questionnaire de positionnement sera proposé aux participants en amont de la formation afin de valider ces prérequis et de mesurer leur maîtrise actuelle du référencement local.

Objectifs pédagogiques

- Attirer les internautes vers vos points de vente physiques grâce à une stratégie de référencement local
- Comprendre la mécanique des recherches locales sur Google
- Optimiser votre site web pour atteindre les internautes de votre zone de chalandise

À l'issue de cette formation Référencement Local, vous serez en mesure d'adapter votre stratégie de référencement aux enjeux du SEO local, et d'en mesurer l'efficacité et les performances.

Description / Contenu

- Contexte, définition et enjeux du référencement local : comprendre les enjeux du SEO local pour les commerces physique
- Environnement technique et sémantique d'un site pour favoriser la visibilité de vos points de vente.
- Améliorer la structure de votre site et son contenu pour favoriser l'ancrage local
- Recherche de mots-clés pour optimiser le référencement local de vos points de ventes
- Analyse de la pertinence de la mise en place d'une stratégie SEO Local
- Store Locator : concept et mise en place sur votre site
- Google My Business : un élément à ne pas négliger.
- Focus : sensibilisation des points de vente aux enjeux du SEO par le reporting

Découvrez nos thématiques sur la Formation SEO : Référencement Naturel
- Notre formation SEO Référencement Naturel Initiation
- Notre formation SEO Référencement Naturel Avancé

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Attirer les internautes vers vos points de vente physiques
- Comprendre la mécanique des recherches locales sur Google
- Optimiser votre site web pour atteindre les internautes de votre zone de chalandise

Modalités pédagogiques

- Formation Référencement Local avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation

- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)