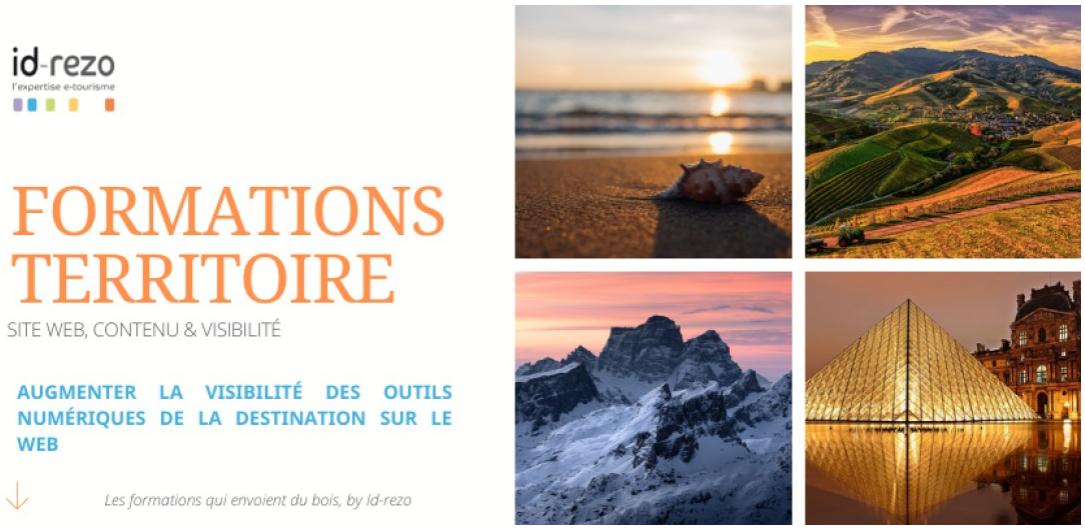
Augmenter la visibilité des outils numériques de la destination sur le web

1 jours 7,00 heures

Programme de formation



Mise à jour : 25/01/2024

Objectifs de la formation

- **Comprendre comment fonctionne un moteur de recherche**
- **Appréhender les critéres on et off page et on site**
- **Utiliser les outils Google** dont my business et optimiser ses fiches
- **Mettre en place les 10 conseils clefs** pour optimiser sa présence organique

Programme de la formation

Appréhender les enjeux du numérique

Les grandes tendances du moment :
Etat des lieux des tendances et comprendre le comportement de lecture

- Analyse de l'existant et des besoins :
- Site internet ? Comptes Google My Business, réseaux sociaux
- Les tendances actuelles et les conséquences sur son site web

Comprendre les contraintes du mobile first et la rapidité d'accès aux pages

- Mise à plat des contraintes techniques qu'imposent la navigation avec le smartphone et tablette
- Savoir auditer ses propres pages et comprendre les comment bonifier les bonus et minimiser les malus
- Compréhension des éléments à optimiser sur ses pages web à la fois graphiquement, ergonomiquement et techniquement

Atelier pratique - Prise en main des outils d'audit pour analyser ses propres pages web.

Comprendre comment rendre populaire ses contenus via les outils de type Google My Business, forums,....

- Prise en compte de l'importance de jouer avec l'écosystéme autour de ses pages afin de générer des liens entrants
- Connaître les sites et supports influant permettant de générer du trafic sur ses pages
- Focus sur Google My business, Facebook City Guides, Tripadvisor versus SEO

Maximaliser les bonus et minimiser les malus pour obtenir un bon positionnement de ses pages sur les moteurs de recherche.

Appréhender le fonctionnement d'un moteur de recherche

- Comprendre le fonctionnement de l'algorithme afin de maximaliser les critères de d'un bon positionnement sur les pages des résultats de recherche
- Prise en compte des critères afin d'optimiser le positionnement de ses pages sur les moteurs de recherche.

Les 10 conseils clefs pour optimiser sa puissance organique de ses pages et contenus

- Comprendre les 10 conseils clefs via les trois types de critères de pertinence pour les moteurs de recherche
  - Critéres: « on page »
  - Critéres « off page »
  - Critrés « on site»

Atelier pratique - Atelier pratique pour auditer ses pages en fonction de ces 3 critéres

Comment choisir ses mots et expressions clefs

- Comment choisir ses expressions stratégiques pour son entreprises, ses cocons sémantiques et les intégrer dans sa rédaction
- Bonnes pratiques en terme de choix stratégique des mots clefs
- Autonomie sur les outils présentés et prise en compte du potentiel sur une bonne stratégie de mots clefs

Atelier pratique - Atelier pratique pour rechercher ses mots clefs liés à son entreprise. Utilisation d'outils gratuits par le stagiaires

Savoir suivre les statistiques & le ROI avec des indicateurs pertinents inssu de Google Analytics

- Savoir utiliser et analyser les KPI de son site web
- Evaluation de ses actions et de ses optimisations sur son site web

Cette formation s'inscrit dans une logique de tranfert d'information. Elle est traitée comme une « **formation-action » avec près de 30 % du temps consacré à des ateliers pratiques** qui limite la taille du groupe à 12 personnes afin d'assurer un **suivi et du conseil individuel en mode « coaching »**.
Au terme de la formation, les stagiaires ont de véritable techniques pour auditer leurs pages web et celle des prestataires de leur territoire et avoir une véritable stratégie en terme de choix de mots ou expressions stratégiques.
Les stagiaires bénéficient de temps de travail avec restitution collective notamment sur l'audit collectif des sites web des stagiaires. Les réponses sont discutés en groupe afin d'appréhender les techniques et astuces du formateur.

Public visé

- Direction/Responsable Web
- Chargé de projet Etourisme
- Chargé de projet web
- Content Manager
- Chargé de contenu web
- Community Manager
- Conseiller en séjour
- Animateur de réseaux professionnels
- Responsable de filière
- Agent de développement touristique

Prérequis

- Sensibilité forte aux métiers du marketing et de la communication touristique
- Contribuer régulièrement au contenu de son site web

Modalités d'organisation et délais d'accès

Modalités d'organisation :

Formation pouvant être réalisée en présentiel ou à distance, en petit groupe de 12 maximum

- En présentiel : dans nos locaux (646 rue Marius Petipa 34080 Montpellier) ou dans toute autre salle mise à disposition pour le donneur d'ordre et qui réponde aux exigences de bon déroulement de la formation
- En distanciel : mise à disposition d'une salle de visioconférence permettant de visualiser les supports et outils de formation, de voir et d'entendre le formateur et d'interagir avec lui/elle.

Accès à la formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 12 collaborateurs.

- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 6 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmée 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 mise à disposition.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit (supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé pour plus de confort.
- *NB : 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....),*

Accueil des personnes en situation de handicap :

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Pour en savoir plus cliquer ICI ou contactez notre référent handicap.

MÉTHODES ET MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Support : le formateur/la formatrice utilisera un support powerpoint pour la partie théorique, qui sera transmis en intégralité aux stagiaires à l'issue de la formation
- Outils : le formateur/la formatrice utilisera des outils qu'il/elle aura conçus dans le cadre de ses missions de conseil et de formation. Ils seront au format word, excel ou powerpoint et seront transmis en intégralité aux stagiaires à l'issue de la formation. L'utilisation d'outils en ligne gratuits est également possible.
- Training : les stagiaires seront invités à utiliser durant la formation les méthodes et outils transmis par le formateur/la formatrice
- Bonnes pratiques : des cas réels et concrets seront présentés aux stagiaires pour en analyser les meilleures pratiques pour s'inspirer

MODALITÉS D'ÉVALUATION ET DE SUIVI

- La formation fait l'objet d'une évaluation du niveau initial de chaque stagiaire vis à vis des prérequis et objectifs.
- La progression en cours de formation fait l'objet d'une évaluation constante de chaque stagiaire sur les objectifs de formation déjà abordés.
- L'atteinte des objectifs pédagogiques est évaluée à la fin de chaque formation. Cette évaluation est réalisée par l'envoi de deux questionnaires : l'un immédiatement après la fin de la formation, l'autre dans un maximum de 6 mois.
- Suivi/conseil des stagiaires à 6 mois.

VOTRE FORMATRICE OU VOTRE FORMATEUR

Arnaud MAES

Consultant E-tourisme

Consultant Id-rezo & Professeur des Universités Associé, Directeur du Master 1 et 2 Marketing du sport & des loisirs à l'Université de Montpellier (Montpellier Management)

Titulaire d'un Doctorat sur les Social Médias à l'Institut d'Etudes Politiques d'Aix en Provence et d'un master canadien en loisir et développement touristique, il apporte des solutions et des outils pragmatiques aux problématiques des professionnels du tourisme.

Depuis plus de 20 ans, il conseille et forme les professionnels du tourisme sur les stratégies digitales, sur les problématiques de visibilité sur le web/ d'écriture sur le web, sur la gestion du social média, sur les techniques d'infiltration au sein les communautés virtuelles et sur la e-réputation.

Les autres formateurs-trices Id-rezo

SATISFACTION MOYENNE OBTENUE LORS DE PRÉCÉDENTES FORMATIONS :

%

Satisfaction moyenne de % obtenue auprès de 0 stagiaires lors des 12 derniers mois.
Cette formation a été suivi par stagiaires soit un taux de retours aux questionnaires de satisfaction de 0%.

NB : Si ce dernier chapître ne fait apparaître aucune donnée chiffrée, c'est qu'il s'agit d'une nouvelle formation que nous vous proposons et que celle-ci n'a pas encore été évaluée.