

# Améliorer la performance de votre entreprise sur le web

1 jours 7,00 heures

## Programme de formation



# FORMATIONS ENTREPRISE

SITE WEB, CONTENU & VISIBILITÉ

AUGMENTER LA VISIBILITÉ DE VOTRE  
ENTREPRISE TOURISTIQUE SUR LE WEB



Les formations qui envoient du bois by Id-rezo



Mise à jour : 23/08/2021

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Connaître les différents métiers du web (hébergeurs, webmasters, designers...)
- Connaître les outils permettant la gestion de son propre site web
- Identifier les points cruciaux d'efficacité d'un site web commercial
- Savoir optimiser la visibilité de son entreprise sur Internet
- Connaître les bases du référencement naturel

### PROGRAMME DE LA FORMATION

#### **J1 Matin : 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'écosystème 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

J1 Matin Après-midi: 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 contenu:** Comprendre les 10 conseils clefs via les trois types de critères de pertinence pour les moteurs de recherche

- Critères: « on page »
- Critères « off page »
- Critères « on site »

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

#### **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 issu 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

## **PUBLIC VISÉ**

- Directeurs
- Dirigeants-tes d'entreprises touristiques
- Collaborateurs-trices d'entreprises touristiques
- Porteurs-euses de projet touristique
- Chargé de la communication
- Responsables marketing
- Direction/Responsable Commerciale
- Responsables réseaux professionnels
- Responsable de filière
- Animateur de réseaux professionnels

## **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 heures 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 6 stagiaires soit un taux de retours aux questionnaires de satisfaction de 0%.

*NB : Si ce dernier chapitre 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.*