Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Optimiser le référencement pour les IA génératives (GEO)

Cette formation permet de comprendre les nouveaux mécanismes du Generative Engine Optimization (GEO) et d'adapter sa stratégie de référencement à ces nouveaux usages. Les participants apprennent à optimiser leur site, leurs contenus, leur architecture technique et leur autorité afin d'améliorer la visibilité de leur entreprise dans les réponses générées par les IA. Grâce à des ateliers pratiques et à des cas appliqués à leur propre contexte, ils repartent avec des livrables directement exploitables pour initier ou renforcer leur stratégie GEO.

Durée : 14.00 heures ou 2.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Responsable marketing
- Responsable communication
- Chef de projet Web
- Tous professionnels souhaitant développer leur visibilité dans les IA génératives

Prérequis

- Disposer d'un site web ou d'un projet web sur lequel mettre en application les concepts abordés.
- Aucun prérequis technique. Une connaissance des fondamentaux du Web et du marketing digital est recommandée.
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux du GEO et des IA génératives
- Mettre en place une stratégie de référencement GEO
- Savoir optimiser un site internet pour augmenter sa visibilité GEO

Contenu de la formation

- Comprendre les enjeux du référencement à l'ère des IA génératives
  - Les évolutions des moteurs de recherche et des IA génératives
  - Les différences entre SEO et GEO
  - Le fonctionnement des IA génératives (RAG, Knowledge Graph, données d'entraînement)

    - AI Overview de Google, AI Mode et nouveaux usages de recherche
    - Les indicateurs de performance du GEO
    - Atelier pratique : distinguer les données d'entraînement des mécanismes RAG
- Concevoir une stratégie de contenu adaptée au GEO
    - Définir une stratégie éditoriale orientée IA
    - Identifier les requêtes et les intentions de recherche
    - Transformer les mots-clés en prompts
    - Structurer ses contenus (cocon sémantique, siloing, écriture en chunks)
    - Produire des contenus fiables et optimisés avec l'IA
    - Ateliers pratiques : audit de mots-clés, création d'un cocon sémantique, optimisation d'une page et rédaction d'un contenu GEO
- Optimiser les aspects techniques d'un site pour le GEO
    - Les fondamentaux techniques du référencement
    - Crawl, indexation, rendu et visibilité
    - Optimiser le mobile, les performances et les données structurées
    - Structurer le maillage interne
    - Utiliser les principaux outils SEO et GEO
    - Ateliers pratiques : optimisation du maillage interne et audit technique du site
- Renforcer la visibilité de sa marque dans les IA
    - Développer les mentions de marque et les citations
    - Exploiter les relations presse dans une stratégie GEO
    - Renforcer son e-réputation
    - Comprendre les données Clickstream et leur impact sur la visibilité
    - Atelier pratique : identifier les médias et sources influents de son secteur

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Consultant SEO et GEO senior, Adrien accompagne les entreprises dans l'optimisation de leur visibilité sur les moteurs de recherche et les IA génératives. Formateur certifié, il transmet une approche pragmatique du référencement IA, fondée sur l'expérience terrain, des ateliers concrets et des méthodes directement applicables aux enjeux des participants.

Moyens pédagogiques et techniques
- Ateliers pratiques appliqués au site web ou au projet des participants.
- Modèles, grilles d'analyse et méthodes directement réutilisables.
- Livrables produits pendant la formation
- Apports méthodologiques structurés
- Support de formation
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d’un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d’une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L’apprenant accède via son extranet au livret d’accueil, au tuto de l’espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation
- Évaluation des acquis tout au long de la formation à travers des ateliers pratiques et des mises en situation.

- Réalisation de livrables appliqués au site ou au projet des participants
- Plan d'actions personnalisé permettant de poursuivre la mise en œuvre de la stratégie GEO en entreprise.
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Feuilles de présence
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.
- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons à l'apprenant un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 2520.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI