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

Programme de formation : SEO et IA de manière actionnable

Ici, place à la pratique. Loïc vous transmets son savoir-faire pour les prestations SEO augmentées par l'IA qu'il déploie auprès de ses clients et les méthodes qui produisent des résultats concrets.

Vous repartirez avec une démarche claire, des processus directement applicables à votre site ou à ceux de vos clients, ainsi que les clés pour les mettre en œuvre efficacement avec une sélection d'outils accessibles et un budget maîtrisé.

Durée : 21.00 heures ou 21.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance

Profils des stagiaires

- Consultants SEO, freelances et indépendants
- Collaborateurs et dirigeants d'agences web, SEO ou marketing digital
- Responsables marketing, communication, acquisition ou contenu
- Chefs de projet web et responsables de sites internet
- Entrepreneurs et dirigeants souhaitant développer la visibilité de leur entreprise
- Professionnels amenés à piloter ou à réaliser des prestations SEO pour leur organisation ou leurs clients.

Prérequis

- Connaître les fondamentaux du référencement naturel : mots-clés, contenus, indexation et liens
- Avoir déjà participé à la gestion, à l'optimisation ou au suivi d'un site internet
- Être à l'aise avec les outils numériques courants et la navigation web
- Idéalement, venir avec un site ou un projet SEO concret sur lequel appliquer les méthodes étudiées.
- 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

- Savoir réaliser tout type d'audit sur un site internet quelconque
- Savoir faire une recherche de mots clés
- Savoir mettre en place une stratégie SEO sérieuse sur du long terme
- Maîtriser les prestations SEO d'un vrai consultant
- Savoir analyser ses concurrent
- Reussir à mettre en place une stratégie de netlinking

Contenu de la formation

- Comment créer du contenu — SEO / GEO
    - Comprendre les principes d'un contenu performant en SEO et GEO
    - Identifier l'intention de recherche et les attentes des utilisateurs
    - Structurer et rédiger un contenu optimisé
    - Renforcer la pertinence, la qualité et la crédibilité du contenu
    - Cas pratique appliqué : création et optimisation d'un contenu
- Audit technique SEO / SXO / GEO
    - Comprendre les principaux critères techniques d'un site
    - Identifier les problèmes de crawl, d'indexation et de performance
    - Utiliser les principaux outils d'audit technique
    - Hiérarchiser les problèmes et formuler des recommandations
    - Cas pratique appliqué : réalisation d'un audit technique
- Audit sémantique SEO
    - Analyser la pertinence sémantique d'une page
    - Étudier la structure et la qualité du contenu
    - Comparer une page avec ses concurrents
    - Identifier les optimisations sémantiques à apporter
    - Cas pratique appliqué : audit sémantique
- Netlinking
    - Comprendre le rôle des backlinks en SEO
    - Évaluer la qualité et la pertinence d'un lien
    - Construire une stratégie de netlinking
    - Suivre et sécuriser l'acquisition de backlinks
    - Cas pratique appliqué : sélection de backlinks pour un site
- Suivi des résultats SEO / GEO
    - Définir les principaux indicateurs de performance
    - Exploiter Google Search Console, GA4 et les outils SEO
    - Mesurer les évolutions de visibilité et de trafic
    - Construire et interpréter un reporting
    - Cas pratique appliqué : analyse des performances d'un site
- Audit GEO
    - Comprendre les principes de la visibilité dans les moteurs IA
    - Mesurer la présence d'une marque dans les réponses génératives
    - Analyser les contenus, sources et signaux de crédibilité
    - Définir les actions permettant d'améliorer la visibilité GEO
    - Cas pratique appliqué : réalisation d'un audit GEO
- Audit concurrentiel SEO / GEO
    - Identifier les principaux concurrents SEO et GEO
    - Comparer leur visibilité et leur positionnement
    - Analyser leurs contenus, mots-clés et autorité
    - Identifier les opportunités et axes de différenciation
    - Cas pratique appliqué : analyse comparative de plusieurs concurrents
- Recherche de mots-clés
    - Comprendre les différents types de mots-clés et intentions
    - Identifier des opportunités de recherche
    - Analyser la pertinence, le potentiel et la concurrence
    - Regrouper et prioriser les mots-clés
    - Cas pratique appliqué : réalisation d'une recherche de mots-clés

- Cocon sémantique
    - Comprendre les principes du cocon sémantique
    - Regrouper les mots-clés et contenus par thématique
    - Organiser les pages selon une architecture logique
    - Définir les relations entre les différents contenus
    - Cas pratique appliqué : construction d'un cocon sémantique
- Maillage interne
    - Comprendre le rôle du maillage interne
    - Identifier les pages importantes à renforcer
    - Définir des liens et ancres pertinents
    - Organiser le maillage selon la structure du site
    - Cas pratique appliqué : création d'un plan de maillage interne

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Consultant SEO et GEO, formateur et coach depuis 2019, Loïc aide les entreprises, les agences et les entrepreneurs à développer leur visibilité sur les moteurs de recherche, les moteurs de réponse et les outils d'intelligence artificielle.
Il a réalisé plus d'une centaine d'audits SEO et contribué à plusieurs centaines de projets couvrant l'ensemble des leviers du référencement naturel : stratégie SEO, recherche de mots-clés, architecture de site, cocons sémantiques, optimisation éditoriale, maillage interne, netlinking, SEO local et problématiques techniques. Il a notamment collaboré avec des entreprises et des agences telles que Figma France et Junto.
Animé par le goût de la transmission, Loïc intervient également auprès de plusieurs organismes de formation. Sa pédagogie associe expertise technique, compréhension des intentions de recherche et mise en pratique immédiate. Il forme aujourd'hui les professionnels à faire évoluer leurs méthodes SEO et à intégrer les enjeux du GEO, afin de renforcer leur présence dans les réponses générées par ChatGPT, Claude, Gemini et les autres moteurs fondés sur l'intelligence artificielle.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Apports méthodologiques structurés
- Templates prêts à l'emploi
- Cas pratiques appliqués à l'entreprise
- Etudes de cas concrets
- Quiz
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- un drive avec les patterns d'exercices et livrables des 10 parties
- 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

- Feuilles de présence
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Mises en situation
- Formulaires d'évaluation de la formation
- 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 au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 4200.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI