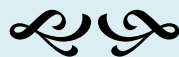


Présentation de la formation

FORMASEO 



Niveau 2 : SEO Local



Version 1.0 – Janvier 2022



Sommaire

1. Introduction	3
2. Objectif de la formation	3
3. Public ciblé et pré-requis	3
4. Prix	4
5. Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement	4
6. Votre formateur	4
7. Programme de la formation	6
<i>Conditions Générales de Vente et d'Utilisation</i>	9



1. Introduction

Bienvenue dans cette Formation à Distance Formaseo. Nous espérons qu'elle vous permettra de découvrir ou d'approfondir vos connaissances sur Analytcsis, le référencement naturel (SEO) et la visibilité sur les moteurs de recherche en général et Google en particulier.

Formaseo est proposée par la société :

RÉSEAU ABONDANCE

3, rue des Châteaux 67140 Heiligenstein

Tél : 03 88 08 83 26

Web : <http://www.abondance.com/>

E-mail : olivier@abondance.com

SARL au capital de 10 000 euros.

N° d'identification : RCS Colmar TI 520 039 942. Code APE : 7022Z.

N° SIRET : 520 039 942 00013.

N° TVA intracommunautaire : FR03405190919

Organisme de formation déclaré sous le numéro 42 67 04436 67 auprès de la préfecture de la Région Alsace. Inscrit au DataDock.



2. Objectif de la formation

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Comprendre les mécanismes des systèmes de classement et de visibilité en SEO local.
- ✓ Utiliser un outil de présentation de son entreprise comme Google my Business / Google Business Profile.
- ✓ Comprendre l'importance de la saisie et l'analyse de ces données.
- ✓ Gérer les avis clients en ligne.
- ✓ Mettre en place une stratégie de visibilité globale (GMB, publishers, moteurs de recherche) au niveau local.
- ✓ Mettre en place d'une stratégie de contenus adaptée au local.
- ✓ Comprendre les différences entre les différents acteurs du SEO local.
- ✓ Effectuer un suivi des opérations mises en place.



3. Public ciblé et pré-requis

Publics visés : Directeur / Responsable de la communication externe et interne - Directeur / Responsable marketing - Chef de projet marketing - Chef de marque - Planneur stratégique - Webmaster - Chef de projet Web - Consultant SEO et en règle générale, toute personne intéressée par le SEO local et la visibilité sur Google.

Pré-requis : une première connaissance du SEO est recommandée, tout comme le fait d'avoir si possible suivi la formation « Formaseo Niveau 1 : les fondamentaux du SEO ». Ce n'est pas absolument indispensable, mais la plupart des fondamentaux du SEO ne sont pas repris dans les formations « Formaseo Niveau 2 ».

4. Prix

La formation Formaseo est proposée au prix de **299 € HT**, soit 358,80 € TTC pour une durée de un an et pour une personne.

Ce tarif donne accès pendant un an aux 54 vidéos de la formation (et à leurs mises à jour en fonction de l'actualité), aux QCM, etc., et ce même après avoir validé la formation.

Si vous passez par un tiers (Pôle Emploi, OPCO, CPF) prenant en charge le montant de cette formation, la durée pour valider la formation est ramenée à 2 mois (3 mois si achat groupé de plusieurs formations). Vous gardez en revanche la possibilité de regarder les vidéos pendant un an (soit 9 ou 10 mois après la date maximale de validation).

5. Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

- Le stagiaire est continuellement en rapport avec le formateur et peut poser ses questions à l'aide de commentaires disponibles pour chacune des vidéos de la formation. Une réponse par le formateur est fournie à chaque question du stagiaire généralement en moins de 24 heures (jours ouvrés).
- A la fin de la formation, une attestation ainsi qu'un certificat d'assiduité sont remis au stagiaire, ainsi qu'une attestation mentionnant le nombre d'heures de connexion effectuées avec les dates précises de ces connexions avec un relevé des notes acquises aux différents QCM.

6. Votre formatrice

Marjolaine Tasset a notamment travaillé chez Partoo, l'une des solutions d'automatisation du SEO local en France. Laissons-la se présenter :

« Pendant plusieurs années, j'ai travaillé en freelance pour des clients. Soit des sites, avec des besoins SEO généralistes, soit des boutiques en SEO local. L'aspect très concret du SEO local, que j'ai découvert à cette occasion, m'a beaucoup plu. Parfois, les clients livraient eux-même les raisons de leur choix : « Vous étiez le mieux placé », « Vous aviez plus de bons commentaires que les autres ». Cette expérience m'a permis d'avoir une vision concrète et économique des enjeux liés au SEO local.



J'ai travaillé ensuite en tant que journaliste au Journal Du Net, où j'étais responsable de la rubrique SEO. Ce poste m'a donné l'occasion de développer un angle bien plus analytique par

rapport au SEO, local ou non. J'ai fait connaissance avec de nombreux experts qui ont partagé leur expérience et leurs connaissances avec moi, pour que je les transmette à mes lecteurs. Il fallait avoir une bonne connaissance du marché, des besoins des responsables marketing chargés de gérer la stratégie SEO de leur entreprise, et des perspectives d'évolution du secteur.

Enfin, j'ai intégré Partoo en tant que content manager. Partoo est l'une des solutions d'automatisation du SEO en France. J'étais quotidiennement en contact avec des personnes qui connaissaient Google Profile Business sur le bout des doigts et me faisaient part des besoins de leurs clients, des points de blocage, des leviers les plus efficaces. Là encore, mon travail consistait à traduire en textes clairs et pédagogiques les informations que me partageaient mes collègues.

Pour concevoir cette formation de SEO local, j'ai réuni autour de moi un groupe d'experts SEO local avec lesquels j'ai coutume d'échanger depuis plusieurs années, afin de fournir le contenu le plus actualisé et complet possible. Un challenge dans un contexte de mise à jour des algorithmes de SEO local important du côté de Google. »



7. Programme de la formation

Programme de la formation « Formaseo Niveau 2 : SEO Local » (durée totale : 10h 18' 46")

1. Généralités et définitions (1h 36'08")

1. SEO local (enjeux et chiffres)
 2. Les facteurs de ranking
 3. Google My Business (chiffres et définition, collaboratif)
 4. Anatomie d'une fiche GMB (exemples sur plusieurs types de commerces)
 5. Local Pack
 6. Les mentions sur le local Pack
 7. Google Maps
 8. Ludocid / Ludo CID et Place IDs
 9. Publisher
 10. E-réputation
- + QCM (20 questions)

2. Les différents publishers et leurs caractéristiques (1h 23' 10")

1. L'écosystème de Google
 2. Facebook Local et Instagram
 3. Bing et Apple
 4. Les GPS (Here, Waze, Michelin, etc)
 5. Les annuaires
 6. Les assistants vocaux
 7. Publishers directs vs indirects
- + QCM (20 questions)

3. Gestion de la présence en ligne (Presence Management) (57'16")

1. Les SERPs locales : où voulez-vous apparaître ?
 2. Une bonne base de données : les bonnes pratiques
 3. Faire une recherche de mots-clés et prioriser votre stratégie
 4. Et pour les établissements hors de France ? Stratégie internationale
- + QCM (20 questions)

4. Maitriser GMB (une partie de la stratégie de contenus aussi) (2h 24' 24")

1. Prendre les manettes de GPB
 2. Traquer et supprimer les doublons
 3. Catégories et attributs
 4. Images, vidéos et visites à 360°
 5. Liens vers son site et vers des sites tiers
 6. Les cas particuliers (horaires ou services secondaires)
 7. Google Posts
 8. Google Question/Réponses
 9. Google Business Messages
 10. Update de novembre 2021 : Google My Business devient Google Business Profile
- + QCM (20 questions)

5. Le SEO local on-site pierre angulaire de la stratégie de contenus (1h 11' 11")

1. Page local store vs page locale : définition et exemple
 2. La page locale
 3. Balises schema.org
 4. Page intent : bâtir un cocon sémantique autour de vos points de vente / produits phares
 5. FAQ structurée orientée local
 6. Liens et citations : obtenir des références (netlinking)
 7. Solutions pour automatiser la gestion des pages sur site (Partoo, Yext et Evermaps, Solocal)
- + QCM (20 questions)

6. Sécuriser sa stratégie de SEO Local (40' 00")

1. Le collaboratif c'est bien "mais" : bloquer les modifications
 2. Benchmark régulier (Pleper + observation)
 3. La veille SEO local : à quoi être attentif, qui suivre ?
- + QCM (20 questions)

7. E-réputation (50' 58")

1. Enjeux et chiffres, où ça se passe, ce qui dépend/ne dépend pas de vous
 2. Quand et Comment obtenir que Google supprime des avis ?
 3. Pourquoi et comment répondre aux avis
 4. Analyse sémantique des avis pour comprendre ce qui plaît/ne plaît pas
 5. Organisation et bonnes pratiques : l'intrêrêt de céder la gestion des fiches GMB en local
- + QCM (20 questions)

8. E-commerce sur GMB (27' 45")

1. Google Shopping : Présenter ses produits gratuitement
 2. Google Merchant Center
 3. Utiliser les données de GMC
- + QCM (20 questions)

9. Analytics (15' 43")

1. Reconcilier le digital et le physique, c'est impossible, mais quelles données suivre pour l'aide à la décision
 2. Google Business Insights + quelques idées pour GA
- + QCM (20 questions)

10. Conclusion (32' 11")

1. Comment les offres d'automatisation sont présentées : business models
 2. Comparatif des solutions d'automatisation
 3. Conclusion
- + Examen final - QCM (20 questions)

La formation est émaillée de nombreux exemples et exercices concrets visant à expliciter du mieux possible les informations fournies.

Ce programme est fourni à titre indicatif, il peut être modifié sans préavis en fonction de l'actualité des moteurs de recherche.

Il ne nous reste plus qu'à vous souhaiter
une excellente formation SEO !

Et, bien sûr, par la suite, un excellent suivi du trafic de votre site
web et un très bon référencement ! :-)

Pour tout commentaire :

<https://www.formaseo.fr/page/formulaire-de-contact-formaseo>

Merci à vous !



Marjolaine Tasset, experte en SEO local



Olivier Andrieu, fondateur du site [Formaseo.fr](https://www.formaseo.fr)



Toute commande d'une formation Formaseo.fr implique l'acceptation de nos conditions générales de ventes.

• Identification

Raison sociale de l'entreprise proposant la formation Formaseo.fr : Réseau Abondance
Siège social : 3, rue des Châteaux
Code postal : 67140
Ville : Heiligenstein
Pays : France
N° d'identification : RCS Colmar TI 520 039 942
N° Siret : 520 039 942 00013
Code APE/NAF : 7022Z
N° TVA intracommunautaire : FR65520039942
Téléphone : 03 88 08 83 26
Contact : <https://www.formaseo.fr/page/formulaire-de-contact-formaseo>
Site web : <https://www.formaseo.fr/>

• Conditions générales de ventes

Préambule

Le site est la propriété de la société Abondance en sa totalité, ainsi que l'ensemble des droits y afférents. Toute reproduction, intégrale ou partielle, est systématiquement soumise à l'autorisation des propriétaires. Toutefois, les liaisons du type hypertextes vers le site sont autorisées sans demandes spécifiques.

1. Domaine d'application et acceptation des conditions

Les conditions générales de vente s'appliquent de façon exclusive aux relations commerciales actuelles et futures existant entre Abondance et l'auteur de la commande passée (ci-après dénommé « l'acheteur ») sur le site « Formaseo », disponible à l'adresse <https://www.formaseo.fr/>, ou via un autre moyen (virement, chèque, etc.). Toute condition non conforme à nos conditions générales que l'acheteur aurait formulée sera rejetée à moins qu'Abondance n'en ait expressément et par écrit reconnu l'applicabilité.

Abondance peut modifier les présentes conditions générales de vente à tout moment sous réserve de faire apparaître ces modifications sur son site.

L'acheteur reconnaît avoir pris connaissance, au moment de la passation de commande, des conditions particulières de vente énoncées ici-même et déclare expressément les accepter sans réserve.

Les présentes conditions générales de vente régissent les relations contractuelles entre Abondance et l'acheteur, les deux parties les acceptant sans réserve. Ces conditions générales de vente prévaudront sur toutes autres conditions figurant dans tout autre document, sauf dérogation préalable, expresse et écrite.

Les informations sur les délais de livraison et disponibilités des produits et services affichées sur le site ne sont données qu'à titre indicatif.

Toute mise en réseau, toute rediffusion, sous quelque forme, même partielle, des produits et services achetés sur ce site sont strictement interdites, et notamment les vidéos proposées dans le cadre de la formation.

La violation de ces dispositions impératives soumet le contrevenant, et toute personne responsable, aux peines pénales et civiles prévues par la loi.

2. Produits et services

Les photographies illustrant les produits et services, n'entrent pas dans le champ contractuel. Si des erreurs s'y sont introduites, en aucun cas, la responsabilité d'Abondance ne pourra être engagée.

3. Commande

Les systèmes d'enregistrement automatique sont considérés comme valant preuve, de la nature, du contenu et de la date de la commande. Abondance confirme l'acceptation de sa commande à l'acheteur sur l'adresse mail que celui-ci aura communiqué. La vente ne sera conclue qu'à compter de la confirmation de la commande. Abondance se réserve le droit d'annuler toute commande d'un acheteur avec lequel existerait un litige relatif au paiement d'une commande antérieure. Les informations énoncées par l'acheteur, lors de la prise de commande engagent celui-ci : en cas d'erreur dans le libellé des coordonnées du destinataire, Abondance ne saurait être tenu responsable de l'impossibilité dans laquelle il pourrait être de livrer le produit. Une formation commandée et payée est considérée comme définitive, que l'acheteur ait visionné les vidéos ou pas. Aucun remboursement, même partiel, ne pourra être effectué, par exemple sous le prétexte que l'acheteur n'a pas suivi la formation jusqu'au bout ou l'a suivie en moins d'un an, etc.

4. Livraison

Après prise en compte d'une commande, Abondance confirme la commande effectuée par l'acheteur. Après confirmation de commande, Abondance s'engage à livrer à l'acheteur toutes les références commandées et ce dans un délai maximum de 48h ouvrées, sauf exception dûment explicitée sur la page d'accueil du site. Les logiciels et autres biens numériques sont envoyés directement par l'Internet à l'adresse e-mail fournie par le client.

5. Prix

Le prix est exprimé en euros.

Le prix indiqué dans la confirmation de commande est le prix définitif, exprimé toutes taxes comprises et incluant la TVA pour la France et les pays de la CEE.

6. Paiement

Le prix facturé au client est le prix indiqué sur la confirmation de commande adressée par Abondance.

Le prix des produits est payable au comptant le jour de la commande effective.

Le paiement s'effectue par carte bancaire portant le sigle CB.

Le paiement en ligne par paiement SSL vous permet de régler via un serveur bancaire dans un environnement sécurisé. Les informations transmises sont cryptées par un logiciel et ne peuvent être lues au cours du transport sur le réseau. Le paiement par chèque bancaire n'est possible que pour des chèques en euros tirés sur une banque domiciliée en France ou à Monaco.

La commande validée par le client ne sera considérée effective que lorsque les centres de paiement bancaire concernés auront donné leur accord. En cas de refus des dits centres, la commande sera automatiquement annulée et le client prévenu par courrier électronique. Par ailleurs, Abondance se réserve le droit de refuser toute commande d'un client avec lequel existerait un litige préalable.

7. Litiges

Le présent contrat est soumis au droit français. Abondance ne peut être tenu pour responsable des dommages de toute nature, tant matériels qu'immatériels ou corporels, qui pourraient résulter d'un mauvais fonctionnement ou de la mauvaise utilisation des produits et services commercialisés. La responsabilité d'Abondance sera, en tout état de cause, limitée au montant de la commande et ne saurait être mise en cause pour de simples erreurs ou omissions qui auraient pu subsister malgré toutes les précautions prises dans la présentation des produits.

En cas de difficultés dans l'application du présent contrat, l'acheteur a la possibilité, avant toute action en justice, de rechercher une solution amiable notamment avec l'aide d'une association professionnelle de la branche, d'une association de consommateurs ou de tout autre conseil de son choix. Il est rappelé que la recherche de la solution amiable n'interrompt pas le « bref délai » de la garantie légale, ni la durée de la garantie contractuelle. Il est rappelé qu'en règle générale et sous réserve de l'appréciation des Tribunaux, le respect des dispositions du présent contrat relatives à la garantie contractuelle suppose que l'acheteur honore ses engagements financiers envers le vendeur.

Les réclamations ou contestations seront toujours reçues avec bienveillance attentive, la bonne foi étant toujours présumée chez celui qui prend la peine d'exposer ses situations. En cas de litige, le client s'adressera par priorité à l'entreprise pour obtenir une solution amiable.

A défaut, le Tribunal de Commerce de Strasbourg est seul compétent, quels que soient le lieu de livraison et le mode de paiement acceptés.

8. Garantie

Dans tous les cas Abondance ne pourra être tenu pour responsable pour non-respect des dispositions réglementaires et législatives en vigueur dans le pays de réception, la responsabilité d'Abondance est systématiquement limitée à la valeur du produit ou service mis en cause, valeur à sa date de vente et ce sans possibilités de recours envers la marque ou la société productrice du produit.

En toute hypothèse, le client bénéficie de la garantie légale d'éviction et des vices cachés (Art.1625 et suivants du Code Civil). A la condition que l'acheteur fasse la preuve du défaut caché, le vendeur doit légalement en réparer toutes les conséquences (art.1641 et suivants du code civil) ; si l'acheteur s'adresse aux tribunaux, il doit le faire dans un « bref délai » à compter de la découverte du défaut caché (art.1648 du code civil). Vous pouvez contacter le service clients : 5 jours sur 7 (du lundi au vendredi inclus) au N° de tél : +33 3 88 08 83 26 ou par mail à l'adresse commande@abondance.com.

9. Informations légales

Le renseignement des informations nominatives collectées aux fins de la vente à distance est obligatoire, ces informations étant indispensables pour le traitement et l'acheminement des commandes, l'établissement des factures et contrats de garantie. Le défaut de renseignement entraîne la non-validation de la commande. Conformément à la loi « Informatique et Libertés », le traitement des informations nominatives relatives aux clients a fait l'objet d'une déclaration auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (CNIL) sous le n°2093769. Le client dispose (article 34 de la loi du 6 janvier 1978) d'un droit d'accès, de modification, de rectification et de suppression des données qui le concernent, qu'il peut exercer auprès d'Abondance. De plus, Abondance s'engage à ne pas communiquer, gratuitement ou avec contrepartie, les coordonnées de ses clients à un tiers.