FORMASUITE

# PROGRAMME DE LA FORMATION

## Développer sa Visibilité Web

**Le 31/10/2026**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de la formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes :

- Saisir les fondamentaux du référencement naturel et de l'e-réputation
- Augmenter la notoriété de votre établissement
- Booster votre e-réputation et vos avis clients
- Rassurer les prospects en ligne et générer plus de réservations en direct
- Gérer efficacement sa communication

### CONTENU

**AVANT LA FORMATION**

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

**Jour 1**
**Matin : Introduction au Référencement Naturel**

- Comprendre les bases du référencement naturel
- Explorer les différentes techniques de SEO
- Identifier les facteurs clés de classement sur les moteurs de recherche
- Analyser l'impact du contenu sur le référencement
- Mettre en place une stratégie de mots-clés efficace

**Après-midi : Gestion de l'E-réputation**

- Définir ce qu'est l'e-réputation et son importance
- Évaluer les outils pour surveiller son image en ligne
- Booster les avis clients et gérer les retours négatifs
- Mettre en œuvre des actions pour améliorer l'e-réputation
- Analyser des études de cas sur la gestion de l'e-réputation

**Jour 2**
**Matin : Augmenter la Notoriété de l'Établissement**

- Développer une stratégie de communication en ligne
- Utiliser les réseaux sociaux pour accroître la visibilité
- Établir des partenariats pour élargir l'audience

CONTACTEZ NOUS

**Du Lundi au Vendredi**
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

**FORMASUITE**
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

- Rassurer les prospects avec des témoignages clients
- Créer du contenu engageant pour attirer l'attention

**Après-midi : Générer des Réservations en Direct**

- Mettre en place des techniques pour augmenter les réservations
- Utiliser des outils de marketing digital pour attirer les clients
- Analyser l'impact des promotions sur les réservations directes
- Établir un suivi des performances des actions mises en place
- Optimiser la communication pour convertir les prospects en clients

**FIN DE LA FORMATION**

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

## PREREQUIS

Aucun

## PUBLIC VISE

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

## DUREE

14 heures

## PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

***Suivi de l'exécution :***

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

***Appréciation des résultats :***

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

CONTACTEZ NOUS

**Du Lundi au Vendredi**
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

**FORMASUITE**
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.