



DOMAINE : Communication digitale

NATURE DE L'ACTION : Action de formation concourant à l'adaptation et au développement des compétences professionnelles conformément à l'article L6313-3 du code du travail. Donne lieu à la remise d'un certificat de réalisation

Référence : FORM1_COM09

PUBLICS : Tout professionnel souhaitant améliorer le référencement naturel de son entreprise avec sa page Google My Business.

PRÉREQUIS : Aucun

JOURS/HEURES : 1 jour – 8 heures

MODALITÉS : Distanciel synchrone

TARIFS (net de taxes) : Cf site internet

Formation finançable par les OPCO - FAF
Exonération de TVA au titre de l'article 464-4-4° du CGI

NBRE DE STAGIAIRES : 6 à 12 personnes

DATES : Calendrier ou sur demande

LIEU : France et pays francophones (à partir de 10 personnes sur devis)

LOI ALUR : La formation répond aux obligations de formation des agents immobiliers, mandataires et salariés des agences immobilières prévues par le décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier.

ADMISSION : Pour toutes les formations, une étude des besoins est adressée (par mail) permettant au client d'exposer sa problématique, ses besoins et ses objectifs professionnels. Selon les formations, un entretien avec un membre de l'équipe peut être requis.

ACCESSIBILITÉ : Pour toute demande d'adaptation matériel et/ou pédagogique de la formation, merci de contacter notre référent pédagogique ou handicap (cf ci-dessous). Selon la nature de la demande, nous pouvons vous orienter vers nos partenaires spécialisés.



DÉLAIS D'ACCÈS : Variable en fonction du planning de nos formations et minimum 8 jours avant le début de la formation dans la limite des places disponibles.

Le délai peut aller jusqu'à 1 mois en fonction du financeur. Pensez à vous rapprocher de votre OPCO ou FAF

RENSEIGNEMENTS :
contact@artmonie-impuls.com

<p>OBJECTIF PEDAGOGIQUE VISÉ :</p> <p>A l'issue de la formation, l'apprenant sera en capacité de booster sa page Google my business grâce à l'optimisation de son référencement</p> <p>COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES ACQUISES :</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Créer et optimiser sa fiche Google My Business ○ Comprendre les principales fonctionnalités de GMB ○ Maîtriser les étapes de validation de sa fiche ○ Savoir booster la visibilité de son entreprise en optimisant son contenu ○ Savoir optimiser Google My Business avec sa stratégie de visibilité digitale et de référencement <p>OUTILS & MOYENS PÉDAGOGIQUES : Support pédagogique, paper board, tous outils permettant la création d'une carte mentale, mise en pratique</p> <p>Distanciel : Ordinateur, tablette, connexion internet stable, plateforme zoom</p>	<p>EQUIPE</p> <p>Responsable pédagogique, qualité et handicap</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Carole SOMMER ○ 06 30 07 91 71 ○ carole@artmonie-impuls.com <p>Comptabilité : comptabilité@artmonie-impuls.com</p> <p>Administratif : contact@artmonie-impuls.com</p> <p>Équipe formatrice : Solenne DE AMORIM / Emmanuel MARTINS : Consultants et formateurs sur la thématique de la communication digitale. Ils accompagnent de nombreux indépendants, PME à développer leur identité visuelle, à créer une communauté engageante sur les réseaux sociaux, à définir leur stratégie de communication et marketing. Master en marketing et communication digitale.</p> <p>Co-dirigeants de l'agence IKOM Communication. https://ikom-communication.fr/</p>
<p>METHODES PEDAGOGIQUES</p> <p>Une ingénierie de l'apprentissage et une pédagogie active qui utilisent méthodes d'apprentissage que sont le behavioriste (apprentissage par la répétition, l'ancrage des connaissances), le cognitivisme (organisation et traitement des connaissances), le constructivisme (mise en situation) et le socio constructivisme (collaboratif) et le connectivisme (capacité d'organiser l'information) avec une pédagogie inversée.</p> <p>Nombreux exercices pratiques – Temps d'échanges entre le formateur/formatrice et les stagiaires</p>	<p>MODALITÉS D'ÉVALUATION</p> <p>Avant la formation : Étude des besoins, validation des prérequis et positionnement.</p> <p>En fin de formation : Évaluation sous forme d'exercice pratique permettant d'acter la compréhension et l'assimilation des compétences transmises pendant la formation. Un taux de réussite de 70 % est attendu pour valider intégralement la formation.</p> <p>Post formation : Enquête à froid permettant d'avoir un suivi du stagiaire.</p> <p>Formation qualifiante : Un certificat de réalisation est remis après validation de la formation. Y sont mentionnés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures total de la formation et le résultat obtenu validant en tout ou partie les acquis.</p>

PROGRAMME

MODULE 1 : CREER ET PARAMÉTRER SA PAGE GOOGLE MY BUSINESS

- Comprendre l'utilité de Google My Business
- Le rôle de Google My Business dans le référencement
- Tour de l'interface et de ses fonctionnalités
- Parcours de création
- Étapes de paramétrage de base

Atelier de mise en pratique – Exercices permettant de s'approprier l'interface – Mise en pratique

MODULE 2 : METTRE EN PLACE LE CONTENU DE MA PAGE

- Les différents contenus de ma page
- Les paramètres de chaque contenu : textes, images, liens, taille, prix etc
- Les catégories et produits : comprendre leur rôle
- Bonnes pratiques pour préparer ses contenus
- Gestions des questions fréquentes
- Ajouter ce contenu à ma page Google Business

Atelier de mise en pratique – Exercices de mise en pratique à partir d'un cas – Echanges collectifs

MODULE 3 : GÉRER MA STRATÉGIE D'AVIS

- Gestion des avis et des réponses : positives et négatives
- Penser sa stratégie de conquête d'avis

Atelier de mise en pratique – Exercices de réponses d'avis négatifs en sous groupe - Echanges collectifs

MODULE 4 : DIFFUSER SA PAGE - L'ENTREtenir ET SUIVRE LES STATISTIQUES

- Partager ma page Google My Business
- Alimenter ma fiche d'entreprise avec les posts, des photos, des vidéos, etc
- Optimiser ma communication avec du contenu cross-platform
- Gérer les accès à ma page Google Business
- Appréhender l'interface statistiques
- Les comprendre pour adapter sa stratégie

Evaluation de fin de formation sous forme d'exercice pratique validant l'ensemble des connaissances et compétences acquises au cours de la formation (Un taux de 70 % de réussite est attendu pour valider la formation) – Enquête de satisfaction