

## Objectif de la formation :

- Acquérir des outils pour un référencement efficace afin d'obtenir un bon positionnement sur les principaux outils de recherche (annuaires, moteurs de recherche, etc.)
- Être capable de mieux cibler le trafic, d'augmenter le volume de visite, et de fidéliser les visiteurs.

## Public visé :

Gestionnaires de site internet souhaitant organiser une véritable stratégie de référencement

## Prérequis :

Connaissance du monde de l'internet (langage HTML, navigation Web, etc.)

## Moyens et méthodes pédagogiques :

- Explications théoriques et méthodes de travail
- Démonstration sur site
- Exercices d'application
- Exercices de réappropriation, proposés au début de chaque séance, qui permettent aux stagiaires d'évaluer leurs connaissances tout au long de la formation.

## Évaluation :

Évaluation des acquis via un questionnaire

## Sanction :

Une attestation de formation est remise à chaque stagiaire à l'issue de la formation

**Durée :** 14 heures

## Modalités :

Inter entreprise – Groupe de 2 à 5  
Intra entreprise  
Individuelle

## Contenu de la formation :

### Étude des outils de recherche

- Les moteurs
- Les annuaires
- Les méta moteurs
- Les outils de recherche innovants
- Les outils régionaux, et internationaux

### Rappel des bases de l'HTML

- La construction d'une page
- Les balises HTML
- Optimisation du poids d'une page

### L'optimisation d'une page pour le référencement

- La définition des mots clés
- Qu'est-ce que la notion de pertinence ?
- Les méta tags
- Les balises prépondérantes
- Les éléments pris en compte par les outils de recherche
- Le fichier robots.txt

### Le référencement des pages dites "sensibles"

- Les facteurs bloquants au référencement
- Le point sur le javascript
- Le référencement de site flash
- Les pages avec frames (cadres)
- Les pages avec paramètres d'URL
- Les sites dynamiques

### La promotion du site

- Soumission au moteurs de recherche
- Soumission au annuaires
- Le positionnement du site
- Le travail en externe : la recherche des liens
- La recommandation
- La fidélisation
- Les listes de diffusion
- Les forums
- La signature d'email
- La publicité

## **Contrôle des acquisitions en fin de formation Bilan de la formation**