

Responsable Développement et  
Pilotage Commercial

Bloc de compétences 3 : Piloter  
la performance commerciale -  
Auditer et améliorer le  
référencement d'un site – SEO

[Le programme détaillé](#)





## Formation Auditer et améliorer le référencement d'un site - SEO

Action de formation conforme à l'article L.6313-1 du Code du travail :  
Les actions d'acquisition, d'entretien ou de perfectionnement des connaissances

### Sanctions :

1. Attestation de suivi et d'assiduité
2. Certification Responsable Développement et Pilotage Commercial –  
AUDITER ET AMELIORER LE REFERENCEMENT D UN SITE - SEO

Bonjour et bienvenue,

**Placez le site web de votre entreprise en première page des moteurs de recherche grâce au référencement SEO !**

Vous souhaitez passer devant vos concurrents dans les résultats des moteurs de recherche pour attirer de nouveaux clients sur votre site web ? Avec la formation **Référencement SEO**, apprenez à réaliser un audit SEO complet et à mettre en place une stratégie de **référencement naturel** efficace.

Sandra,

*Je vous apprends à écrire pour le web  
et à en vivre.*

SUNSHINE S.A.S.U

36 Boulevard Tzarewitch – 06000 NICE.

Tél: 04.93.96.78.13 Email : [sunshine@sunshine-formation.com](mailto:sunshine@sunshine-formation.com) site web : <https://sunshine-formation.com/>

SIRENE : 842 398 950 - SIRET : 842 398 950 00027 -< APE : 8559A – TVA INTRACOM : FR87 842 398 950

Déclaration d'activité n° : 93060842306 @2019



## Informations utiles



### Objectifs

- ✓ Réaliser ou mettre en œuvre dans leur intégralité des actions marketing
- ✓ Déterminer les objectifs et affecte les moyens matériels et humains, planifie et participe à la création des outils nécessaires
- ✓ Déterminer les actions commerciales à mettre en œuvre (inbound marketing)
- ✓ Réaliser un audit SEO et prévoir les actions correctives
- ✓ Développer une stratégie SEO sur tous les aspects
- ✓ Concevoir une stratégie de référencement global
- ✓ Optimiser le référencement du site
- ✓ Définir les objectifs opérationnels SMART
- ✓ Être capable de rédiger (ou de faire rédiger) des contenus SEO pertinents et efficaces
- ✓ Développer le référencement local
- ✓ Engager des actions efficaces et ciblées grâce au buyer persona
- ✓ Mesurer les performances du trafic et de la conversion



### Métiers visés

- ✓ Référencéur
- ✓ Consultant SEO
- ✓ Évolution de carrière possible :
  - Agence digitale
  - Content manager
  - Coach en référencement



### Moyens pour atteindre vos objectifs

#### La base d'apprentissage

- ✓ Vidéos d'e-learning
- ✓ Plateforme accessible 24/24 et 7/7
- ✓ Slides des points clés
- ✓ Podcast des cours
- ✓ Liens vers des ressources complémentaires
- ✓ Liens vers les outils nécessaires

SUNSHINE S.A.S.U

36 Boulevard Tzarewitch – 06000 NICE.

Tél: 04.93.96.78.13 Email : [sunshine@sunshine-formation.com](mailto:sunshine@sunshine-formation.com) site web : <https://sunshine-formation.com/>

SIREN : 842 398 950 - SIRET : 842 398 950 00027 -< APE : 8559A – TVA INTRACOM : FR87 842 398 950

Déclaration d'activité n° : 93060842306 @2019

### Les activités

- ✓ Cas pratique : Rédaction de différents sujets en fonction des modules abordés
- ✓ Grand devoir (2)
- ✓ Entretien individuel (1 X 1h par Skype)
- ✓ Webinaires collectifs (1)
- ✓ Groupe de travail et d'échange
- ✓ Forum
- ✓ Badges au fur et à mesure de la validation des modules

### Le suivi et les évaluations

- ✓ Quiz de validation des acquis après chaque module
- ✓ Mini exercices appelés « Cas pratique » corrigés en groupe (environ 2 à 3 par modules) pour appliquer les connaissances acquises dans le module
- ✓ Certification Responsable Développement et Pilotage Commercial - Référencement SEO : rédaction d'une étude de cas soumise à un jury et un quiz



### Informations pratiques

- ✓ Durée de la formation : 60 heures/8 jours (forfait) sur 5 semaines
- ✓ Entrée/sortie : aux dates de session (voir [calendrier](#))
- ✓ Délais d'accès : 11 jours minimum
- ✓ Formation distanciel : e-learning, FOAD
- ✓ Tout public
- ✓ Prérequis : aucun/niveau débutant
- ✓ Modalités d'inscription : entretien par mail sur le projet professionnel
- ✓ Code CPF : 329068
- ✓ Code RNCP : 34524
- ✓ Tarif : 1 800 €
- ✓ Financement : CPF, OPCO, Pôle Emploi, fonds propres ...
- ✓ Accessibilité : accessible à tout public en situation de handicap

SUNSHINE S.A.S.U

36 Boulevard Tzarewitch – 06000 NICE.

Tél: 04.93.96.78.13 Email : [sunshine@sunshine-formation.com](mailto:sunshine@sunshine-formation.com) site web : <https://sunshine-formation.com/>

SIRENE : 842 398 950 - SIRET : 842 398 950 00027 -< APE : 8559A – TVA INTRACOM : FR87 842 398 950

Déclaration d'activité n° : 93060842306 @2019



Votre content formatrice, Sandra Rastoll

**Mes métiers depuis 10 ans**

- ✓ Rédactrice web SEO
- ✓ Content Manager
- ✓ Consultante Audit SEO

**Mes références**

- ✓ Spécialiste du contenu sur Audrey Tips (Audrey Angels)
- ✓ Plus de 5 000 articles rédigés et publiés sur le web dont plusieurs en 1ère place de Google
- ✓ Plus de 800 stagiaires accompagnés et satisfaits

SUNSHINE S.A.S.U

36 Boulevard Tzarewitch – 06000 NICE.

Tél: 04.93.96.78.13 Email : [sunshine@sunshine-formation.com](mailto:sunshine@sunshine-formation.com) site web : <https://sunshine-formation.com/>

SIRENE : 842 398 950 - SIRET : 842 398 950 00027 -< APE : 8559A – TVA INTRACOM : FR87 842 398 950

Déclaration d'activité n° : 93060842306 @2019



## TABLE DES MATIERES

---

Séquence 1 : Auditer un site existant .....	6
Séquence 2 : Dresser le plan d'action du référencement.....	6
Séquence 3 : Établir la stratégie du référencement .....	7
Séquence 4 : Contrôler avec Yoast SEO .....	7
Séquence 5 : Les bases de la stratégie éditoriale.....	8
Fin de formation et Certification.....	9
Certification Responsable Développement et Pilotage Commercial - Référencement SEO .....	9
Statistiques 2021 sur la formation .....	9
Débouchés et évolutions de carrière .....	9
Calendrier des sessions .....	10

## Séquence 1 : Auditer un site existant

---

### **Objectifs pédagogiques de la séquence :**

- ✓ Faire connaissance avec Google et ses algorithmes
- ✓ Comprendre le terrain de jeu
- ✓ Optimiser un contenu : les bases indispensables
- ✓ Réaliser un audit SEO d'un site

### **Exercices et validation des acquis :**

- ✓ Forum d'échange (durée 1 H)
- ✓ Cas pratiques
- ✓ Quiz après chaque module

## Séquence 2 : Dresser le plan d'action du référencement

---

### **Objectifs pédagogiques de la séquence :**

- ✓ Le modèle PESO
- ✓ Élaborer le plan d'optimisation 360 degrés
- ✓ SEA etcetera...



**Webinaire collectif** : consolidation des bases

### **Exercices et validation des acquis :**

- ✓ Quiz après chaque module
- ✓ Forum d'échange (durée 1 H)
- ✓ Cas pratiques

## Séquence 3 : Établir la stratégie du référencement

---

### **Objectifs pédagogiques de la séquence :**

- ✓ Appliquer l'optimisation +++ aux contenus
- ✓ Jouer avec les différents types de mots clé
- ✓ Netlinking et compagnie
- ✓ Optez pour un contenu 10X meilleur
- ✓ Un soupçon de webmarketing pour bien contextualiser

### **Exercices et validation des acquis :**

- ✓ Quiz après chaque module
- ✓ Forum d'échange : 1H
- ✓ Cas pratiques

## Séquence 4 : Contrôler avec Yoast SEO

---

### **Objectifs pédagogiques de la séquence :**

- ✓ Du SEO eu SXO
- ✓ Paramétrer la bête
- ✓ Appliquer les conseils du plugin SEO

 **Entretien individuel sur Skype : 1 heure**

### **Exercices et validation des acquis :**

- ✓ Quiz après chaque module
- ✓ Forum d'échange durée 1H
- ✓ Cas pratiques



## Séquence 5 : Les bases de la stratégie éditoriale

---

### ***Objectifs pédagogiques de la séquence :***

- ✓ Déterminer l'objectif général et les objectifs opérationnels d'un site
- ✓ Poser le cadre d'action
- ✓ Établir le calendrier éditorial
- ✓ Éditer et suivre les tableaux de bord de performance

### ***Exercices et validation des acquis :***

- ✓ Exercices d'application
- ✓ Quiz après chaque module



## Fin de formation et Certification



### **Certification Responsable Développement et Pilotage Commercial - Référencement SEO**

- ✓ Passage de la certification en distanciel
- ✓ Rédaction de livrables (étude de cas)
- ✓ Examen des livrables par un jury de professionnels et de formateurs
- ✓ Quiz



### **Statistiques 2021 sur la formation**

- ✓ Stagiaires ayant suivi la formation en 2021 : 29 - 79 % de certifiés (6 stagiaires ne sont pas allés jusqu'à la certification)
- ✓ Les 90% de stagiaires ayant évalué la formation lui attribuent une note de satisfaction moyenne de 4.35/5
- ✓ Abandons en cours de formation : 3
- ✓ Causes des abandons : 1 cas de force majeure, 1 stagiaire n'a pas donné suite et 1 désaccord avec le contenu.

### **Débouchés et évolutions de carrière**

- ✓ Consultant SEO
- ✓ Content manager
- ✓ Marketeur dans le digital
- ✓ Community manager
- ✓ Chef éditorial

Si vous avez un projet particulier, faites-nous part de vos besoins à [sunshine@sunshine-formation.com](mailto:sunshine@sunshine-formation.com) . Nous faisons aussi du sur-mesure...



Calendrier des sessions

	2022
<b>Juin</b>	Du 30/05 au 03/07 Du 07/06 au 11/07 Du 13/06 au 17/07 Du 20/06 au 24/07 Du 27/06 au 31/07
<b>Juillet</b>	Du 11/07 au 14/08 Du 25/07 au 28/08
<b>Août</b>	Du 08/08 au 11/09 Du 16/08 au 19/09 Du 22/08 au 25/09 Du 29/08 au 02/10
<b>Septembre</b>	Du 05/09 au 09/10 Du 12/09 au 16/10 Du 19/09 au 23/10 Du 26/09 au 30/10
<b>Octobre</b>	Du 03/10 au 06/11 Du 10/10 au 13/11 Du 17/10 au 20/11 Du 24/10 au 27/11 Du 31/10 au 04/12
<b>Novembre</b>	Du 07/11 au 11/12 Du 14/11 au 18/12 Du 21/11 au 25/12 Du 28/11 au 01/01

Si aucune date de session ne vous convient, contactez-nous à [sunshine@sunshine-formation.com](mailto:sunshine@sunshine-formation.com) .

Au plaisir de participer à votre réussite,

Sandra,

*Je vous apprends à écrire pour le web  
et à en vivre.*

Les CGV de Sunshine sont consultables sur <https://sunshine-formation.com/conditions-generales-de-vente/>  
Programme mis à jour en juillet 2022.

SUNSHINE S.A.S.U

36 Boulevard Tzarewitch – 06000 NICE.

Tél: 04.93.96.78.13 Email : [sunshine@sunshine-formation.com](mailto:sunshine@sunshine-formation.com) site web : <https://sunshine-formation.com/>

SIRENE : 842 398 950 - SIRET : 842 398 950 00027 -< APE : 8559A – TVA INTRACOM : FR87 842 398 950

Déclaration d'activité n° : 93060842306 @2019