

LES REFERENCEMENTS WEB NATUREL ET PAYANT D'UNE AGENCE IMMOBILIERE



LA FORMATION

Le référencement naturel d'une agence immobilière est un élément clé pour obtenir de la visibilité et gagner en trafic qualifié. Comprendre le référencement naturel nécessite de visualiser de manière globale le fonctionnement du moteur de recherche Google, mais aussi son évolution depuis sa création. Il est nécessaire de comprendre la logique de Google pour ensuite pouvoir l'appliquer.

La première partie de journée vous permettra d'assimiler les éléments clés à la fois techniques et non-techniques liés au référencement naturel. Cette partie de la formation plutôt théorique vous permettra de découvrir les critères de référencement les plus importants pour optimiser le référencement de votre site Internet.

Orientée pratique, la seconde partie de journée permet aux stagiaires de mettre en pratique sur leur site Internet les éléments développés dans la matinée. Le référencement naturel pose énormément d'interrogations lorsqu'il s'agit de l'appliquer à un site Internet. Il est donc nécessaire pour les stagiaires de réfléchir à une bonne mise en pratique du référencement naturel dans les faits. Cette partie de la formation, 100% personnalisée, permet aux stagiaires à la fois de revoir les notions apprises le matin, mais aussi de les mettre en perspective. Elle est très appréciée par les agents immobiliers et permet de schématiser de manière concrète le processus de référencement sur son propre site Internet.

Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.



LES OBJECTIFS

- Maîtriser les notions liées au référencement de son site Internet
- Améliorer son référencement
- Identifier les techniques de référencement naturel pour développer sa visibilité

Cette formation répond aux obligations de la loi Alur et permet le renouvellement de la carte d'agent immobilier.

LA DURÉE

Il s'agit d'une formation de 1.5 jours répartie en 10h00.

PRÉ-REQUIS

- Maîtriser la langue française à l'oral et à l'écrit
- **Aucun niveau de connaissances préalables n'est requis pour suivre cette formation**
- **Le participant devra amener un ordinateur portable**

Le nombre de participants est limité à 4 minimum et 12 maximum par session.



LE LIEU

La formation se déroulera en présentiel à Saint-Barthélemy

CONTACTS

CHAMBRE ECONOMIQUE
MULTIPROFESSIONNELLE
Établissement Public Territorial
de la Collectivité de Saint-Barthélemy
59 rue Samuel Fahlberg, Gustavia,
97133 Saint-Barthélemy
Tél. : 05 90 27 12 55
Port : 06 90 68 51 04
gregory.guerot@cemstbarth.com



DÉTAILS

1) LES RÉFÉRENCEMENTS WEB NATUREL ET PAYANT D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE (7 HEURES)

A) Google, plus qu'un simple moteur de recherche

- D'un moteur de recherche à un projet de société
- Le processus de référencement d'un site Internet
- Comment suivre l'indexation de son site Internet
- Un contenu de qualité pour alimenter l'index de Google
- Se démarquer de la concurrence avec le Netlinking

B) Adopter les bonnes pratiques du référencement

- Construire une stratégie de visibilité sur Google
- Devenir populaire et gagner naturellement des liens
- Gagner en visibilité dans les moteurs de recherche
- Maximiser votre référencement pour chaque type de site (e-commerce, mobile, multirégional etc.)
- Les outils pour mesurer et analyser votre performance
- Penser sur le long terme et anticiper les mises à jour Google

2) AUDIT DE VOTRE SITE INTERNET (3 HEURES)

A) Quels sont vos points forts et points faibles du référencement de votre site Internet ?

- Étudier les points forts et les points faibles du référencement de votre site Internet

B) Idées et axes d'améliorations pour améliorer votre référencement (programme personnalisé)

- Programme personnalisé pour étudier les idées et axes d'améliorations pour votre référencement



MÉTHODES ET OUTILS PÉDAGOGIQUES

Outils :

- Salle adaptée pour recevoir une formation, paperboard, moyens audiovisuels appropriés aux sujets traités, diaporamas, vidéo, PowerPoint
- Le formateur s'appuiera sur des cas pratiques, exercices et exemples concrets

Méthode :

Formation interactive, basée sur une présentation du formateur, des échanges avec les stagiaires et des mises en situation via des cas pratiques.

Évaluation :

Cette formation n'est pas soumise à une évaluation. Cependant, le formateur interrogera oralement les stagiaires, tout au long de la formation pour vérifier la bonne compréhension.



PUBLIC CONCERNÉ

- Agent immobilier
- Agent commercial indépendant
- Dirigeant d'agence ou de réseau

Les formations sont accessibles à tous les professionnels de l'immobilier. Il est conseillé d'avoir des bases et un minimum d'expérience pour suivre cette formation.

PROFIL FORMATEUR

Les intervenants ont une formation adaptée, une expérience professionnelle appropriée, et sont dotés d'un véritable sens de la pédagogie.



FINALITÉ

- Certificat de réalisation de formation

Cette formation fait l'objet d'une mesure de satisfaction globale des stagiaires rentrant dans le cadre de la certification Qualiopi de l'établissement.

LE COÛT & LA DATE

La tarification et la date sont disponible sur demande. N'oubliez pas qu'il existe différents systèmes de financement de vos actions de formation. Le Centre de Formation vous accompagne dans vos démarches

**POUR VOUS INSCRIRE,
NOUS VOUS INVITONS À COMPLÉTER LE BULLETIN
D'INSCRIPTION QUE VOUS TROUVEREZ EN ANNEXE
A NOUS ENVOYER PAR COURRIEL À
gregory.guerot@cemstbarth.com**