

ATELIER : Optimisez votre visibilité locale avec Google My Business

Objectifs de la formation :

- Comprendre l'importance de Google My Business pour améliorer la visibilité locale et attirer de nouveaux clients.
- Créer, paramétrer et optimiser une fiche Google My Business pour maximiser l'impact en ligne.
- Apprendre à gérer et à interagir avec les avis clients pour renforcer la réputation et la confiance.

Public :

- Professionnels Libéraux

Prérequis :

- Posséder un compte Google existant et y avoir accès lors de la formation.

Durée, horaires et lieux :

- Une demi journée – de 9h00 à 13h00 OU de 13h00 à 17h00 soit 4h00
- Nantes, Angers, Laval, le Mans, la Roche sur Yon et visioconférence

Moyens pédagogiques et méthodes utilisées :

- Méthode active et participative alternant théorie et pratique
- Internet, diaporama, support pédagogique, mise en situation

Modalités d'évaluation :

- Test de positionnement au début de la formation, post formation et évaluation formative

Intervenant :

- Florian ROBIQUET

Modalités et délais d'accès :

- La pré-inscription se réalise sur notre site web.
- L'inscription est validée à réception de la convention signée.
- Un e-mail est envoyé afin de confirmer la formation.
- Les CGV et le règlement intérieur sont disponible sur notre site.

Programme de la formation :

I. Introduction à Google My Business et ses enjeux (30min)

- Présentation de Google My Business : rôle et bénéfices pour les professionnels libéraux.
- Importance de la visibilité locale et impact sur la clientèle.

II. Création et optimisation d'une fiche Google My Business (1h30)

- Étapes de création d'une fiche : informations à renseigner (nom, adresse, téléphone, horaires).
- Optimisation de la fiche pour le référencement : choix des catégories, ajout de photos, et description de l'activité.
- Configuration des options avancées : gestion des services, produits et réservations en ligne.

III. Gestion des avis clients et interaction (1h)

- Importance des avis clients : comment ils influencent les décisions
- Stratégies pour encourager les clients à laisser des avis positifs.
- Répondre aux avis : bonnes pratiques pour gérer les retours positifs et négatifs.

IV. Suivi et analyse des performances (30min)

- Outils pour mesurer l'efficacité de la fiche Google My Business : insights et statistiques.
- Ajustements à apporter en fonction des performances observées.

V. Questions & Réponses (30min)

- Discussion ouverte pour clarifier les points abordés et répondre aux questions spécifiques des participants.
- Évaluation de fin de formation et questionnaire de satisfaction.