Formation GEO : être visible et recommandé par les intelligences artificielles

Comprendre, mesurer et développer la présence de sa marque dans ChatGPT, Gemini, Perplexity et les moteurs de recherche enrichis par l'IA.

Vos prospects ne cherchent plus seulement sur Google. Ils demandent désormais directement à une IA quoi choisir, qui contacter ou quelle marque privilégier. Cette formation vous apprend à comprendre ces nouveaux parcours, mesurer votre visibilité et agir concrètement pour devenir une source crédible, citée et recommandée.

ORGANISME CERTIFIÉ QUALIOPI | FINANCEMENT POSSIBLE JUSQU'À 100 %

FORMATION QUALIFIANTE – NON CERTIFIANTE

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Comprendre les nouveaux usages de recherche liés aux intelligences artificielles.
- Mesurer la visibilité d'une marque dans les réponses générées par les IA.
- Optimiser ses contenus et ses signaux de crédibilité pour améliorer sa présence.
- Construire un plan d'action GEO concret et priorisé.

PUBLIC CONCERNÉ ET PRÉREQUIS

PUBLIC CONCERNÉ

- Dirigeants et chefs d'entreprise
- Responsables marketing / communication
- Chargés de communication et rédacteurs web
- Consultants, professionnels du digital et du SEO

PRÉREQUIS

Aucun prérequis technique particulier.
Connaissances de base en marketing digital ou SEO recommandées. Le niveau est identifié via un questionnaire de positionnement.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Expliquer le fonctionnement du GEO et sa complémentarité avec le SEO.
- Identifier les questions stratégiques susceptibles d'être posées aux intelligences artificielles.
- Mesurer et analyser la présence d'une marque dans les réponses générées.
- Optimiser un contenu existant pour améliorer sa compréhension, sa crédibilité et sa citabilité.
- Élaborer un plan d'action GEO opérationnel.

PROGRAMME DÉTAILLÉ — 1 JOUR / 7 HEURES

MODULE 01

Comprendre le GEO et les nouveaux parcours de recherche

Comprendre pourquoi le SEO seul ne suffit plus

- Comprendre l'évolution des usages : du moteur de recherche aux réponses générées par l'IA.
- Comprendre la baisse du besoin de cliquer lorsque la réponse est directement affichée.
- Identifier les recherches conversationnelles et les nouveaux parcours de découverte.
- Comprendre pourquoi une bonne position sur Google ne garantit pas d'être cité ou recommandé par une IA.
- Comprendre comment ChatGPT, Gemini, Perplexity et les moteurs intégrant l'IA construisent leurs réponses.
- Identifier les principaux facteurs qui favorisent la visibilité et la citation d'une entreprise.

Mise en pratique : transformer des recherches Google classiques en questions conversationnelles posées à une IA et observer les différences de résultats.

MODULE 02

Diagnostiquer sa visibilité dans les IA

Savoir où en est son entreprise

- Tester la présence de son entreprise, de ses offres et de ses concurrents dans différentes IA.
- Identifier les requêtes et questions stratégiques réellement utilisées par ses prospects.
- Analyser les entreprises, marques et sources citées ou recommandées par les IA.
- Identifier les premiers écarts entre sa visibilité Google et sa visibilité dans les réponses IA.

Mise en pratique : réalisation d'un mini-diagnostic GEO à partir de son entreprise ou d'un cas concret.

MODULE 03

Optimiser ses contenus pour être compris, cité et recommandé

Mettre en œuvre les bonnes pratiques GEO

- Comprendre les caractéristiques d'un contenu facilement identifiable et exploitable par les IA.
- Structurer ses contenus pour apporter des réponses claires aux questions des utilisateurs.
- Renforcer les signaux d'expertise, d'autorité, de confiance et les preuves autour de son entreprise.
- Optimiser les pages stratégiques, FAQ et contenus éditoriaux existants.
- Identifier les contenus à créer pour répondre aux nouvelles recherches conversationnelles.

Mise en pratique : analyse et optimisation d'un contenu existant ou d'une page de l'entreprise.

MODULE 04

Construire son plan d'action GEO

Passer de l'analyse à l'action

- Identifier les actions GEO prioritaires pour son entreprise.
- Déterminer les contenus à créer, enrichir ou optimiser.
- Prioriser les actions selon leur impact et leur facilité de mise en œuvre.
- Définir quelques indicateurs permettant de suivre l'évolution de sa visibilité dans les IA.
- Construire une première feuille de route GEO.

Mise en pratique : chaque participant construit son plan d'action GEO prioritaire.

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Modalités d'évaluation

- Questionnaire de positionnement et recueil des besoins avant la formation.
- Quiz de connaissances en début et en fin de formation.
- Cas pratiques durant la formation.
- Questionnaire de satisfaction à chaud.
- Questionnaire de satisfaction à froid à 1 mois.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Exercices pratiques.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Alternance théorie / pratique.
- Approche participative avec les participants.
- Travaux pratiques supervisés pour mesurer la progression.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Présentation interactive avec slides et exemples illustrés.
- Ateliers collaboratifs.
- Analyse de cas concrets adaptés aux besoins des participants.

MOYENS HUMAINS, PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Formation animée par un consultant-formateur spécialisé en communication digitale, référencement, contenus et usages professionnels de l'intelligence artificielle.
- Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation (cas pratiques, quiz).
- Cas pratiques et mises en situation adaptés au secteur d'activité des participants.
- Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements.
- Présentation projetée, travail sur ordinateur portable personnel.
- Supports documentaires et multimédias, outils collaboratifs et ressources sites web spécialisés.
- Livrables mis à disposition par mail et/ou dans le logiciel de formation à la fin de la formation.

LIVRABLES REMIS AUX PARTICIPANTS

- Support pédagogique de la formation GEO.
- Grille d'auto-diagnostic de visibilité dans les IA.
- Trame de plan d'action GEO permettant de prioriser les actions à mettre en œuvre.

INFORMATIONS PRATIQUES

Format	Présentiel ou distanciel — 40 % théorie / 60 % pratique
Durée	1 jour — 7 heures
Prochaines sessions	Présentiel : mercredi 4 novembre — Aix en Provence Distanciel : jeudi 5 novembre
Lieu	Sur votre site, en salle de formation Sacrés Français (Aix en Provence), en salle de formation extérieure au choix du client ou en distanciel
Effectif	De 1 à 8 participants
Tarif	**890 € net de TVA (TTC) par personne** En INTRA : sur devis

Une autre date ? Un autre lieu ? Nous organisons également cette formation à la date et dans le format de votre choix : présentiel, distanciel ou dans vos locaux. Ce programme peut être adapté en durée, contenu et modalités selon vos besoins.

MODALITÉS DE FINANCEMENT

La formation peut être financée directement par l'entreprise ou le bénéficiaire, ou faire l'objet d'une demande de prise en charge auprès d'un OPCO ou d'un fonds de formation, selon les critères d'éligibilité applicables. Toute prise en charge est soumise à l'accord préalable de l'organisme financeur.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Notre organisme s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des difficultés d'apprentissage. Des aménagements sont prévus pour que la formation puisse être suivie quel que soit votre handicap. Pour cela, nous disposons d'un référent handicap que vous pourrez contacter à l'adresse suivante : contact@sacres-francais.com ou au 06 58 49 78 47 (Olivier Robert) afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en œuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Entrée en formation après entretien, recueil des besoins et questionnaire de positionnement. Délai moyen d'accès : entre 15 jours et 1 mois, selon les modalités de financement et les disponibilités. Se présenter avec un ordinateur portable personnel.