



## PROGRAMME

### ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS GRACE À GOOGLE MY BUSINESS



Certifié selon la catégorie « Actions de formation »

**Durée :** 7h

**Horaires :** 9h-13h / 14h-17h

*Formation qui s'adresse aux professionnels qui souhaitent améliorer la visibilité locale de leur entreprise en construisant une présence efficace sur Google.*

#### Objectifs opérationnels de la formation

- Comprendre pourquoi Google My Business est un incontournable pour développer son entreprise artisanale
- Savoir enrichir sa fiche Google My Business et en faire un atout
- Savoir rédiger des articles de qualité pour renforcer sa crédibilité
- Savoir gérer et répondre aux avis positifs et négatifs
- Savoir inciter les internautes à prendre contact via Google My Business

#### Modalités pédagogiques

Formation présentielle inter-entreprise ou intra-entreprise (dans les locaux du stagiaire). Formation adaptée au public et à l'activité, associant un support de cours théorique et des ateliers pratiques avec des mises en situation concrètes.

**Public visé :** chefs d'entreprise, salariés ou conjoints

**Accueil des personnes en situation de handicap :** les locaux mis à disposition de Perfectis Formations sont en parfaite conformité pour l'accueil du public et sont accessibles aux personnes handicapées et à mobilité réduite. Perfectis formations met en œuvre la pédagogie, le matériel, les moyens techniques et humains permettant de s'adapter au handicap des personnes qu'elle accueille.

**Prérequis :** maîtriser les bases de l'outil informatique, savoir naviguer sur internet, avoir déjà revendiqué sa fiche Google My Business (demandé sa propriété auprès de Google).

---

### PROGRAMME DÉTAILLÉ & COMPÉTENCES VISÉES « Attirer de nouveaux clients grâce à Google my Business »

#### MATIN : 9h-13h

Présentation - Tour de table

Définition des objectifs pédagogiques

#### - Comprendre pourquoi Google My Business est un incontournable pour développer son entreprise

- Ce que ce service gratuit peut vous apporter
- Les règles pour être favorisé par l'algorithme Google
- Analyser les comportements de recherche de clients
- Etudier une page de résultat Google

#### - Enrichir sa fiche GMB et en faire un atout

- Découverte de l'interface et du tableau de bord
- Les mots clés pour décrire votre activité et être plus visible

- Ajouter des photos et capter des instants vidéos de votre entreprise
- Partagez votre fiche
- Analysez vos statistiques et la notoriété de votre entreprise

**- Rédiger des articles de qualité pour renforcer sa crédibilité**

- Publier des posts, articles, offres ou produits qui éveillent la curiosité
- Quelles photos mettre en ligne ?
- Supprimer des photos de clients postées sur votre compte

**APRÈS-MIDI : 14h-17h**

**- Gérer et répondre aux avis positifs et négatifs**

- Inviter des clients à laisser des avis pertinents sur votre fiche
- Comment répondre aux avis positifs
- Savoir gérer les avis négatifs
- Signaler les avis inappropriés

**- Inciter les internautes à prendre contact via Google My Business**

- Boutons « d'appel à l'action »
- Créer gratuitement un site web Google My Business en 30 minutes
- Comment chatter avec les clients ?
- Le programme de publicité payante Google Ads

---

**Nom et compétences de la formatrice :** Valérie Desmaisons : directrice du centre de formation, formatrice, ancien chef d'entreprise artisan, spécialisée dans la communication et dans le développement des stratégies commerciales.

**Modalités avant l'inscription**

Entretien physique ou à distance permettant d'analyser les besoins du stagiaire et de nous assurer que ses attentes soient en adéquation avec l'offre de formation avant son inscription.  
Cet entretien évalue également les acquis des stagiaires afin qu'ils soient conformes aux prérequis exigés.

**Modalités d'évaluation initiale**

Une « Évaluation avant la formation » envoyée au stagiaire 10 jours avant la formation nous permet d'adapter au mieux la formation et de constituer des groupes de niveaux pour garantir un stage de qualité.

**Dispositif d'évaluation des stagiaires**

- Pendant le stage : Évaluations visuelles lors des ateliers (réalisées par la formatrice)
- Évaluation à chaud en fin de stage :
  - « Grille d'évaluation de l'atteinte des objectifs » (rempli par la formatrice)
  - « Questionnaire d'évaluation de l'atteinte des objectifs » (rempli par le stagiaire)

**Évaluation de la satisfaction des stagiaires**

Appréciation de l'organisme de formation par les stagiaires : évaluation à chaud « Enquête de satisfaction et d'appréciation de la formation ».

**Supports pédagogiques utilisés**

- Formation animée avec power point (vidéo projecteur)
- Utilisation d'un ordinateur et d'internet
- Un support technique de cours version papier, en couleur et relié est délivré aux stagiaires en début de stage.

**Matériel nécessaire**

Ordinateur portable du stagiaire. Perfectis Formations peut en fournir sur simple demande lors de l'inscription.

### **Sanction de la formation**

Une attestation précisant notamment la nature, la validation des objectifs et la durée de la session sera remise par l'organisme de formation au stagiaire bénéficiaire à l'issue de la prestation.

### **Moyens permettant de suivre l'exécution de l'action**

Les moyens permettant de suivre d'exécution de l'action de formation sont : les feuilles d'émargement signées par le stagiaire bénéficiaire et le formateur pour chaque demi-journée de formation.

### **Informations règlementaires**

« Conditions générales de vente » envoyé à l'inscription, accompagné de la Convention de formation.

« Règlement intérieur » envoyé 10 jours avant la formation, accompagné de la Convocation de stage.