

# GEO appliqué au marketing

On vous vend le sujet. Personne ne le chiffre chez vous.

14 heures

sept heures chez vous, sept en salle

De 5 à 8 participants

900 € HT

Sept heures chez vous, puis une journée en salle. Vous repartez avec le coût du levier chiffré dans votre entreprise, la décision qui va avec, et le cahier des charges de ce que vous ferez produire. Tout s'écrit pendant.

## Ce que vous saurez faire

Deux pièces écrites sur votre entreprise, et de quoi refuser ce qui revient.

- Le coût du levier dans votre entreprise sur douze mois, décomposé en trois postes au moins, dont vos propres heures comptées en heures et valorisées.
- Le tri, dans ce qui se dit sur le sujet, entre ce qui est mesuré et sourcé et ce qui est annoncé sans preuve, plus ce qu'aucun moteur ne publie et qu'il faut donc cesser d'attendre.
- Les trois contenus déjà publiés sur lesquels brancher le levier en premier, et le motif d'usage de chacun.
- Ce que vous arrêtez ou décalez pour le financer, avec son montant, ou bien d'où vient l'argent si rien ne s'arrête.
- Le cahier des charges de ce que vous ferez produire, six exigences au moins, chacune vérifiable par oui ou par non, et ce qui est hors de la commande.
- La grille de contrôle, datée avant la livraison, une ligne par exigence, disant ce qui est refusé et pas seulement ce qui est attendu. Vous l'appliquez à une livraison le jour même.

## Le programme

### 01 À distance, en autonomie

sept heures · vingt et un jours pour les faire

Ce qu'un moteur fait de vos contenus, et ce qu'aucun ne publie. Puis vos chiffres.

### 02 En salle, le matin

sept heures en tout, en une seule venue

Le coût sur douze mois, vos heures comprises. Et ce que vous arrêtez pour le financer.

### 03 En salle, l'après-midi

La commande, et le contrôle

Le cahier des charges, lu en binôme. Puis la grille, appliquée à une livraison.

## Public visé et prérequis

### Public visé

Gérants de TPE, responsables communication et chargés de marketing en PME. Ce qui les réunit : ils décident et commandent, sans produire eux-mêmes.

### Prérequis

Des contenus déjà publiés au nom de l'entreprise. Aucun prestataire n'est exigé, et aucune connaissance en référencement : le module porte son socle.

## Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- C1.** Décider si le référencement dans les moteurs génératifs mérite un investissement dans son entreprise, en chiffrant ce qu'il coûterait sur douze mois, en distinguant ce qui se mesure de ce qui se promet, et en désignant ce qu'on arrête pour le financer, afin de rendre un arbitrage qui se défende devant celui qui paie.
- C2.** Commander à un tiers la production des contenus retenus, en écrivant un cahier des charges dont chaque exigence se vérifie par oui ou par non, et en bâtissant la grille de contrôle avant la première livraison, afin de pouvoir refuser ce qui ne convient pas sans avoir à le réécrire soi-même.

## Informations pratiques

Les mentions ci-dessous sont celles que tout organisme de formation doit rendre accessibles au public.

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Durée</b>         | 14 heures : 7 h à distance et 7 h en salle, en une seule venue                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Modalité</b>      | Mixte : un parcours à distance, puis une journée en salle                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Effectif</b>      | De 5 à 8 participants                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Lieu</b>          | La journée en salle se tient dans nos locaux ou dans ceux du client. Le parcours à distance se suit depuis n'importe quel poste connecté.                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Tarif</b>         | 900 € HT par participant, soit 1 080 € TTC en inter. En intra, sur devis.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Délai d'accès</b> | Le parcours à distance ouvre 21 jours avant la journée en salle. L'inscription se prend au plus tard à cette date.                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Public visé</b>   | Gérants de TPE, responsables communication et chargés de marketing en PME. Ce qui les réunit est qu'ils décident de ce qu'on produit et qu'ils le commandent, sans le produire eux-mêmes : celui qui paie une agence sans savoir ce qu'elle lui rapporte, celle qui doit défendre une enveloppe devant sa direction, celui à qui on demande « ce qu'on fait sur l'IA » sans budget ni consigne. |
| <b>Prérequis</b>     | Des contenus déjà publiés au nom de l'entreprise : un site, des pages de service, des articles ou des fiches. C'est le seul prérequis, et il est réel : sans matière, l'arbitrage porterait sur du vide. Aucun prestataire n'est exigé, et aucune connaissance préalable en référencement : la formation porte elle-même le socle dont elle a besoin.                                           |

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Méthodes mobilisées</b>    | Un parcours à distance suivi en autonomie, ouvert vingt et un jours avant la journée, puis une journée de sept heures en salle, en une seule venue. L'essentiel du temps se passe à produire sur ses propres chiffres et ses propres contenus. La lecture croisée du cahier des charges se fait en binôme : l'effectif est pair, et deux entreprises du même secteur ne sont jamais appariées. Un cas entièrement fictif, avec tous ses contenus, sert à qui n'a aucun support réel.                                                                                                                                          |
| <b>Modalités d'évaluation</b> | Un dossier écrit, remis en fin de session, corrigé par un second intervenant qui n'a pas animé la formation. Les pièces lui parviennent sous numéro, sans aucun nom : il note ce qui est écrit, sans savoir qui l'a écrit ni comment la journée s'est passée. Il n'y a pas d'épreuve orale, et c'est un choix qui se dit : ce qui est évalué est un arbitrage et la façon dont il se défend par écrit, c'est-à-dire exactement ce que vous aurez à produire en rentrant. Beaucoup d'entre vous devront convaincre quelqu'un qui n'était pas là. Un oral mesurerait l'aisance devant un formateur, qui n'est pas la situation. |
| <b>Validation</b>             | Les six critères s'évaluent en « acquis » ou « non acquis ». Les deux compétences se valident séparément et ne se compensent pas entre elles : l'attestation peut dire l'une acquise et l'autre non. Pour chaque critère non acquis, la grille porte une phrase qui dit ce qui manquait, sur vos pièces à vous.                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Sanction</b>               | La formation donne lieu à la délivrance d'une attestation de fin de formation, conformément à l'article L. 6353-1 du code du travail, et d'une attestation de réussite portant les résultats de l'évaluation des acquis. Elle ne délivre aucune certification enregistrée et n'ouvre droit à aucun financement au titre d'un répertoire national.                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Encadrement</b>            | La formation est animée par un intervenant qui justifie d'une pratique réelle de l'arbitrage d'investissement marketing en TPE-PME, et non d'une connaissance théorique du sujet.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Accessibilité</b>          | Une situation de handicap ne ferme aucune porte de cette formation, et l'adaptation se prépare AVANT la session : beaucoup de choses s'organisent, presque rien ne s'improvise le matin même. Référent handicap : Delphine Ducarme, <a href="mailto:referent-handicap@akmens- formations.com">referent-handicap@akmens- formations.com</a> .                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Résultats</b>              | Formation créée en 2026. Les indicateurs seront publiés après les premières sessions.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Contact</b>                | AKMENS Formations, SAS au capital de 10 000 €, SIRET 130 112 980 00011. 140 D Impasse de Villeverte, 30900 Nîmes. <a href="mailto:contact@akmens- formations.com">contact@akmens- formations.com</a> .                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

AKMENS Formations, SAS au capital de 10 000 €, SIRET 130 112 980 00011. 140 D Impasse de Villeverte, 30900 Nîmes. [contact@akmens- formations.com](mailto:contact@akmens- formations.com).

Le numéro de déclaration d'activité sera mentionné ici dès son enregistrement auprès du préfet de région. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État.

Fiche éditée le 12 octobre 2026 depuis [akmens- formations.com/formations/geo-applique-au-marketing/](https://akmens- formations.com/formations/geo-applique-au-marketing/)