AKMENS FORMATIONS

GEO appliqué au marketing

Le sujet se vend. Chiffrez-le chez vous avant de payer.

14 heures	7 heures chez vous, 7 en salle	De 5 à 8 participants	900 € HT

Vous travaillez 7 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 la formation.

Ce que vous saurez faire

En 14 heures, de quoi décider, commander, et refuser une livraison.

- Le coût du levier dans votre entreprise sur 12 mois, décomposé en 3 postes au moins, dont vos propres heures comptées en heures, valorisées et attribuées à la fonction qui les assurera.
- 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 3 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, 6 exigences au moins, chacune vérifiable par oui ou par non, dont une qui borne le volume produit et une qui rend les contenus accessibles, 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**
7 heures · 21 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**
7 heures en tout, en une seule venue
Le coût sur 12 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 12 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.

Durée	14 heures : 7 h à distance et 7 h en salle, en une seule venue
Modalité	Mixte : un parcours à distance, puis une journée en salle
Effectif	De 5 à 8 participants
Lieu	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.
Tarif	900 € HT par participant en inter. En intra, sur devis.
Délai d'accès	Les inscriptions ferment 2 jours avant l'ouverture du parcours. Le parcours à distance ouvre 21 jours avant la journée en salle.
Public visé	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.
Prérequis	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 : sans contenus publiés, 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.

Méthodes mobilisées	Un parcours à distance suivi en autonomie, ouvert 21 jours avant la journée, puis une journée de 7 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, en trio si le groupe est impair, et l'on n'apparie jamais 2 entreprises du même secteur. Un cas entièrement fictif, avec tous ses contenus, sert à qui n'a aucun support réel.
Modalités d'évaluation	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. Ce qui est évalué est un arbitrage et la façon dont il se défend par écrit, ce que vous aurez à produire en rentrant. Vous devrez peut-être convaincre quelqu'un qui n'était pas là. Un oral mesurerait l'aisance devant un formateur, ce qui est une autre situation. Le retour écrit de la correction arrive sous 10 jours ouvrés, puis un questionnaire à 60 jours sur ce que vous avez mis en pratique.
Validation	Les 6 critères s'évaluent en « acquis » ou « non acquis ». Les deux compétences se valident séparément et ne se compensent pas entre elles : l'attestation de fin de formation 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.
Sanction	AKMENS remet à chaque participant une attestation de fin de formation. Elle mentionne les objectifs, la nature et la durée de l'action, ainsi que les résultats de l'évaluation des acquis. Lorsque les 2 compétences sont acquises, elle prend la forme d'une attestation de réussite. À défaut, elle mentionne nommément les compétences acquises et celles qui ne le sont pas. La formation ne délivre aucune certification enregistrée et n'ouvre droit à aucun financement au titre d'un répertoire national. L'attestation de fin de formation ne va qu'au participant, y compris quand l'entreprise a signé la convention, et il choisit de montrer ses résultats ou non. L'attestation d'assiduité, qui constate la présence et ne porte aucun résultat, est remise à l'entreprise qui a signé la convention, et au financeur à sa demande.
Encadrement	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.
Accessibilité	Une situation de handicap n'est jamais un motif de refus : nous cherchons d'abord l'adaptation, et si elle n'est pas possible, nous orientons vers un dispositif qui le peut. Référent handicap : Delphine Ducarme, referent-handicap@akmens-formations.com. Réponse sous 48 heures.
Résultats	Formation créée en 2026. Les indicateurs seront publiés après les premières sessions.
Contact	AKMENS Formations, SAS au capital de 10 000 €, SIRET 130 112 980 00011. 140 D Impasse de Villeverte, 30900 Nîmes. contact@akmens-formations.com.

AKMENS Formations, SAS au capital de 10 000 €, SIRET 130 112 980 00011. 140 D Impasse de Villeverte, 30900 Nîmes. 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 20 novembre 2026 depuis akmens-formations.com/formations/geo-applique-au-marketing/