ACQUISITION ET ANALYTICS

Stratégie de référencement SEM : arbitrer, piloter et rentabiliser ses leviers

Deux budgets avancent souvent en parallèle sans se parler : l'agence achète des mots-clés pendant que l'équipe produit des contenus pour les mêmes requêtes. Personne ne sait quelle part du trafic serait venue de toute façon ni à partir de quel moment il devient plus rentable de travailler la position naturelle. Deux jours consacrés au pilotage d'ensemble du référencement : stratégie de requêtes commune au naturel et au payant, construction et répartition du budget, mesure du coût d'acquisition et arbitrages. La formation SEO dédiée traite quant à elle l'optimisation détaillée des pages et de la technique.

DURÉE	MODALITÉ	TARIF	DÉLAI D'ACCÈS
2 jours — 14 h	**Présentiel ou à distance**	**À partir de 1 550 € HT**	**11 jours ouvrés après validation du financement.**

Mon Pôle Formation est un organisme certifié Qualiopi. La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **ACTIONS DE FORMATION** — certificat n° 76 31 02622 31 (SGS ICS)

01 Public visé et prérequis

PUBLIC VISÉ
Responsables marketing digital chefs de projet web responsables acquisition et dirigeants qui pilotent un budget de visibilité sur les moteurs.

PRÉREQUIS
Connaissance des principes du référencement naturel et des liens sponsorisés.

POSITIONNEMENT À L'ENTRÉE
Analyse du besoin et test de positionnement. Vos réponses sont partagées avec votre formateur afin d'adapter la formation à votre niveau et votre contexte professionnel.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Construire une stratégie de requêtes commune au naturel et au payant
- Répartir un budget entre les leviers selon leur rendement
- Piloter une campagne de liens sponsorisés et ses enchères
- Calculer un coût d'acquisition et le comparer entre leviers
- Décider des arbitrages sur la base des résultats mesurés

03 Programme détaillé

M1 Une stratégie de requêtes unique

- Faire travailler ensemble le naturel et le payant
- Classer les requêtes par intention et par valeur
- Décider quelle requête relève du naturel du payant ou des deux
- Repérer les requêtes de marque et leur traitement
- Fixer des objectifs par famille de requêtes
- Atelier : Répartition d'une liste de requêtes entre les leviers avec justification de chaque choix.

M2 Piloter les liens sponsorisés

- Acheter du trafic sans le surpayer
- Structurer comptes campagnes et groupes d'annonces
- Choisir les types de correspondance et les exclusions
- Régler les enchères selon l'objectif poursuivi
- Écrire et tester des annonces
- Cas pratique : Construction d'une campagne de A à Z sur un budget donné avec choix des exclusions de mots-clés.

M3 Budget et rentabilité

- Savoir ce que rapporte chaque euro
- Calculer coût par clic coût par contact et coût d'acquisition
- Comparer le rendement des leviers sur un même objectif
- Estimer la part de trafic obtenue sans achat
- Construire un budget mensuel et ses seuils d'alerte
- Atelier : Comparaison chiffrée de deux répartitions de budget et recommandation argumentée.

M4 Suivre et arbitrer

- Décider sur des chiffres et non sur des impressions
- Mettre en place le suivi des conversions
- Construire un tableau de pilotage mensuel
- Identifier les campagnes à arrêter à réduire ou à renforcer
- Présenter les arbitrages à la direction
- Mise en situation : Revue de performance mensuelle où le participant défend ses arbitrages budgétaires devant un comité.

04 Modalités pédagogiques, méthodes et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES
Présentiel ou à distance

LIEU / FORMAT
Dans vos locaux — jusqu'à 10 collaborateurs, Paris — Présentiel, À distance — Classe virtuelle

MÉTHODES MOBILISÉES
• Apports théoriques, ateliers et cas pratiques. Support de cours numérique et fiches méthodes fournis.

ENCADREMENT
Formateurs qualifiés et expérimentés, experts de leur domaine, sélectionnés par Mon Pôle Formation.

05 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS
• QCM et mises en situation. Évaluation des acquis en début et en fin de parcours, évaluation à chaud et à froid à 60 jours.

SUIVI DE L'EXÉCUTION
• Émargement des participants
• Certificat de réalisation remis à l'issue de la formation

SANCTION DE LA FORMATION
Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

06 Type de reconnaissance

Formation non certifiante — Attestation de fin de formation et certificat de réalisation remis à chaque participant.

07 Modalités d'accès, financement et tarifs

MODALITÉS D'INSCRIPTION
Inscription en ligne, par téléphone, par devis ou via votre OPCO.

DÉLAI D'ACCÈS
11 jours ouvrés après validation du financement.

FINANCEMENTS POSSIBLES
- OPCO et plan de développement des compétences
- FAF et CFP
- France Travail
- Paiement jusqu'à 6 fois sans frais

DATES / SESSIONS
Entrées permanentes

FORMULE	DÉTAIL	TARIF
Inter-entreprises	-10 % dès 2 participants, -15 % dès 3, -20 % à partir de 4 inscrits sur la même session.	**À partir de 1 550 € HT**

Prix nets — exonération de TVA, article 261-4-4° du CGI.

08 Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez notre référent handicap pour construire une solution adaptée : contact@monpoleformation.fr

RÉFÉRENT HANDICAP
Tiffany LESTROUBAC

CONTACT
contact@monpoleformation.fr

09 Indicateurs de résultats

INDICATEUR	RÉSULTAT	MODALITÉS DE CALCUL
Taux de satisfaction	**N/A**	Moyenne des notes de satisfaction des stagiaires sur les 12 derniers mois
Taux d'abandon	**N/A**	Calculé sur les 12 derniers mois

Résultats arrêtés au 26/09/2026. N/A : donnée non disponible ou effectif insuffisant sur la période.

10 Contacts

INSCRIPTIONS ET INFORMATIONS
contact@monpoleformation.fr
01 87 66 57 66

ADRESSE
10a rue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 76420 Bihorel

RÉCLAMATIONS
Par e-mail : contact@monpoleformation.fr