



Formation Rédaction Web SEO, formule Liberté Pro + ATOM

Devenez rédacteur web SEO salarié ou freelance. Formation complète : des bases au SEO avancé en passant par le pilotage de l'intelligence artificielle (si vous prenez l'option ATOM). Accompagnement individuel.

Durée: 180.00 heures (120.00 jours)

Profils des stagiaires

- Demandeurs d'emploi qui souhaitent augmenter leur employabilité sur le marché du travail en associant la rédaction web SEO à leurs compétences initiales.
- Salariés qui ont pour mission d'augmenter la visibilité de leur entreprise sur le web.
- Personnes en reconversion professionnelle qui aspirent à entreprendre pour vivre de la rédaction Web.
- Les personnes en situation de handicap qui passent avec succès le questionnaire de pré-requis peuvent suivre la formation. Nous avons intégré dans ce questionnaire une question ouverte afin de prendre en compte des besoins d'adaptation auxquels nous n'aurions pas pensé. L'objectif est d'ouvrir l'accès à la formation pour les personnes en situation de handicap tout en restant attentif aux compétences requises sur le marché du travail à l'issue de cette formation.

Prérequis

- Répondre à l'intégralité du questionnaire de pré-requis ci-joint : <https://forms.gle/nDjSGczi8u2ASiEH7>
- Obtenir 90 % minimum de bonnes réponses au questionnaire de pré-requis.
- Disposer de 11 à 20 heures par semaines, durant 4 mois, pour produire les écrits demandés durant cette formation.
- Produire des écrits de qualité en français

Objectifs pédagogiques

- Connaître son marché et ses clients
- Développer une clientèle
- Connaître les aspects juridiques essentiels pour créer rapidement son entreprise
- Apprendre à s'organiser avec méthode afin de gagner en temps et en rentabilité
- Rentabiliser sa communication
- Adopter les techniques commerciales pour développer son entreprise
- Se constituer un portefeuille de clients fiables... et vivre de la rédaction web !
- Uniquement pour les élèves qui prennent l'option ATOM :
- Travailler avec des intelligences artificielles en développant son esprit critique.
- Rédiger des prompts pour être plus efficace dans les missions de créateur de contenus web écrits
- Analyser et ajuster ses prompts selon les réponses obtenues en utilisant ses compétences en SEO, copywriting et SMédia

Contenu de la formation

- Module 1 - Les clients (Classe virtuelle : 5,5 heures + temps de travail asynchrone : 10 heures + Temps synchrone : 1 heure) Objectif : comprendre les besoins des clients pour leur proposer des contenus sur mesure.
 - Accueil, vidéo de bienvenue et présentation des élèves.
 - Leçon 1 : Qui sont les clients et que veulent-ils ?
 - Leçon 2 : Les différents types de contenus.
 - Leçon 3 : Pourquoi n'y a-t-il pas de concurrence ?
 - Leçon 4 : Comment séduire un client avec du bon contenu / Rédiger un article qui plaît.
 - Leçon 5 : Astuces pour vérifier la fiabilité d'un client.
 - Quiz de fin de module.



- Module 2 - Appliquer les bonnes pratiques de la communication digitale (Classe virtuelle : 4,5 heures + temps de travail asynchrone : 20 heures + Temps synchrone : 4 heures) Objectif : acquérir toutes les bases pour bien rédiger pour le Web et produire des contenus irréprochables.
 - Leçon 6 : adapter ses écrits aux supports numériques.
 - Leçon 7 : comprendre et maîtriser le balisage HTML.
 - Leçon 8 : soigner ses écrits pour se positionner en professionnel.
 - Leçon 9 : Reformuler sans faire de duplicate content.
 - Leçon 10 : Exemples de briefing et exercices pratiques.
 - Bonus : Correction des exercices en vidéo (rédaction de 3 articles).
 - Quiz de fin de module.
- Module 3 - Créer son entreprise et créer une clientèle (Classe virtuelle : 4,5 heures + temps de travail asynchrone : 3 heures) Objectif : se constituer un portfolio de qualité.
 - Leçon 11 : adopter un comportement professionnel.
 - Leçon 12 : créer un portfolio séduisant.
 - Leçon 13 : opportunités d'entreprises sur le Web.
 - Leçon 14 : Se faire connaître sur les réseaux sociaux et le Web.
 - Quiz de fin de module.
- Module 4 - Augmenter la visibilité de son entreprise (Classe virtuelle : 4 heures + temps de travail asynchrone : 12 heures + Temps synchrone : 4 heures) Objectif : comprendre le SEO et en maîtriser les bases
 - Leçon 15 : comprendre le SEO pour entreprendre sur le Web.
 - Leçon 16 : la méthode pour rendre visible vos écrits.
 - Leçon 17 : Les outils des entrepreneurs digitaux partie 1.
 - Leçon 18 : les autres facteurs qui influencent le référencement naturel.
 - Leçon 19 : Rendre visible sur le web ses fiches produits, pages à propos et articles de blog
 - Quiz de fin de module.
- Module 5 - Adopter une méthodologie pour augmenter sa rentabilité. (Classe virtuelle : 10,5 heures + temps de travail asynchrone : 10 heures + Temps synchrone : 4 heures + 2,5 heures de vidéos bonus sur la création d'entreprise) Objectif : optimiser son temps de travail pour augmenter sa rentabilité
 - Leçon 20 : la recherche de sources fiables et la prise de note.
 - Leçon 21 : organiser ses journées (et son bureau d'ordinateur) pour être efficace.
 - Leçon 22 : les outils pratiques pour gérer son entreprise (facturation, gestion des e-mails etc.)
 - Leçon 23 : techniques secrètes pour aller vite.
 - Leçon 24 : techniques zen pour rester concentré.
- Module 6 - Rentabiliser sa communication (Classe virtuelle : 10 heures + temps de travail asynchrone : 6 heures + Temps synchrone : 2 heures) Objectif : approfondir vos connaissances en SEO pour vous rendre indispensable auprès de vos clients.
 - Leçon 25 : détecter le potentiel d'un site web.
 - Leçon 26 : Les outils des entrepreneurs digitaux partie 2.
 - Leçon 27 : maîtriser Google Analytics.
 - Leçon 28 : utiliser Search Console comme un pro.
 - Leçon 29 : réaliser un audit SEO pour un client.
 - Quiz de fin de module.
- Module 6 bis - Rentabiliser sa communication. Études de cas (Classe virtuelle : 10 heures + temps de travail asynchrone : 15 heures + Temps synchrone : 2 heures) Objectif : approfondir vos connaissances en SEO pour vous rendre indispensable auprès de vos clients.
 - Leçon 30 : réaliser un audit sémantique.
 - Leçon 31 : optimisation d'une page fixe partie 1.
 - Leçon 32 : optimisation d'une page fixe partie 2 - Bonus DIVI.
 - Leçon 33 : optimisation d'une page fixe partie 3 - Études de cas.
- Module 7 - Adopter les techniques commerciales pour développer son entreprise. (Classe virtuelle : 4,5 heures + temps de travail asynchrone : 15 heures + Temps synchrone : 4 heures) Objectif : adopter les techniques commerciales pour développer son entreprise
 - Leçon 34 : reconnaître un site qui a besoin de vous.
 - Leçon 35 : approcher un client et le convaincre de travailler avec vous.
 - Leçon 36 : exemples d'e-mails à envoyer aux clients.
 - Leçon 37 : zones de démarchage et techniques de prospection
 - Leçon 38 : fixer ses tarifs
 - Quiz de fin de module.

SAS Formation Rédaction Web

418 rue DU MAS DE VERCHANT

34000 MONTPELLIER

Email: roseline@formation-redaction-web.com

Tel: +33 6 22 62 02 42



- Uniquement pour les élèves qui ont pris l'option ATOM : Module ATOM, travailler avec une intelligence artificielle
 - Choisir un outil d'I.A. en fonction de ses besoins en écriture digitale.
 - Réaliser une première réflexion concrète et argumentée avant d'utiliser l'I.A.
 - Rédiger des prompts pour être plus efficace dans les missions de créateur de contenus web écrits.
 - Développer son esprit critique vis-à-vis de l'I.A. en vérifiant les informations proposées.
 - Analyser et ajuster ses prompts selon les réponses obtenues en utilisant ses compétences en SEO, copywriting et Social Média.

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

[Cliquez sur ce lien pour découvrir l'équipe pédagogique](#)

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires par visioconférence
- Correction personnalisée des exercices rendus
- Étude de cas concrets.
- Ateliers de mise en pratique pour évaluer la compréhension de la théorie
- Master Class avec des experts du Web.
- Rencontres hebdomadaires en visioconférence avec un membre de l'équipe pédagogique.
- Espaces d'échanges privés entre élèves au sein d'un groupe Facebook, d'un forum, d'un forum en vidéo.
- Coaching individuel avec un membre de l'équipe choisi par le stagiaire.
- Rencontre semestrielle animée par Lucie RONDELET avec tous les élèves FRW.
- Suivi de la progression et contact par téléphone en cas de difficulté, à l'initiative de l'organisme de formation.
- Contenus de formation en vidéo.
- Documents supports de formation en PDF à télécharger.
- Questionnaires de fin de cours et de fin de modules.

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

- Questions écrites (QCM).
- Des mises en situation pour appliquer ce qui a été vu durant les cours.
- Corrections personnalisées des mises en situation.
- Ateliers de mise en pratique de la théorie.
- Attester de la création de son entreprise