

# Référencement - Augmenter le trafic et la performance de son site internet

## [Digital / Web](#)

Référence de la formation : **W250**

Villes : **Strasbourg, Mulhouse**

Atteignez vos objectifs de visibilité en ligne et augmentez le trafic et la performance de votre site web grâce à notre formation sur le référencement.



**En présentiel ou à distance**    **Accessible**

Durée : **2 jours (14 heures)**

Tarif Inter : **990 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

*Mise à jour le 19 juin 2026*

Vous souhaitez améliorer la visibilité d'un site et augmenter le nombre de visiteurs ? Avec notre formation « augmenter le trafic et la performance de son site internet », vous découvrirez les critères à optimiser pour le référencement ainsi que l'utilisation d'outils spécifiques. La mise en place et le suivi d'une campagne d'achat de mots-clés seront également abordés. Le programme s'adresse aux développeurs/intégrateurs web et aux utilisateurs avertis, avec des prérequis en développement web. L'objectif final est de permettre aux participants de mesurer et d'optimiser la performance de leurs stratégies de référencement.

## Objectifs de la formation

- Augmenter le nombre de visiteurs de votre site en améliorant sa visibilité
- Connaître les critères actuels à respecter pour optimiser son référencement
- Découvrir des outils spécifiques au référencement
- Savoir mettre en place et suivre une campagne d'achat de mots-clés

## A qui s'adresse la formation ?

### Public

Tout développeur/intégrateur web

Tout utilisateur averti dans le domaine du web

### Pré-requis

Bonnes connaissances et/ou pratique dans le développement web

## Les points forts de la formation

Travaux dirigés sur projet de site personnel

Le formateur pourra apporter des conseils pour les développements personnels envisagés

## Programme de la formation

### Introduction

- Connaître les enjeux du référencement

### 2. Référencement naturel (SEO)

- Maîtriser le fonctionnement d'un moteur de recherche
- Respecter les critères permettant un bon positionnement : Structure du code, Ecriture de contenu, Popularité et qualité du contenu, Choix du nom de domaine et des URL, Les méta et leurs utilités, Performance et optimisations techniques

### 3. Campagne d'achat de mot-clé (SEA)

- Connaître les principes généraux des campagnes CPC et CPM
- Définir ses cibles, la durée et la période de test de sa campagne
- S'initier à Google Adwords
- Mettre en place une campagne Google Adwords : paramétrages généraux, choix des mots clés, définir le budget, créer la bonne annonce textuelle, mettre en place des annonces display
- Optimiser le contenu de son site (landings pages, notions de liens profonds)
- Suivre une campagne et l'optimiser
- Mesurer la performance de sa stratégie
- Utiliser les trousseaux à outils (Google Analytics, Google Search Console, Google Trends...)
- Découvrir un outil de crawl

### 4. Optimiser ses campagnes

- Quantifier, optimiser et qualifier le taux de conversion
- Maîtriser la méthodologie pour le suivi et l'amélioration de son ROI

## Modalités de la formation

### Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges

Application et mise en œuvre

### Évaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

### Organisation

Formation en présentiel

### Validation de la formation

ATTESTATION D'ÉVALUATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

## Chiffres clés

**92 %**

**de recommandation**  
en 2025

**93 %**

**de satisfaction**  
en 2025

**81 %**

**de réussite CCE**  
en 2025