Susciter et gérer les avis pour vendre avec Google MyBusiness

Environnement digital - webmarketingDéveloppement commercial - 2025

En résumé

Consulter les avis est devenu aujourd'hui un réflexe des consommateurs avant de valider ou non un achat.
L'absence de commentaires ou des commentaires négatifs inciteront les consommateurs à aller voir la concurrence.
Apprenez à maitriser Google MyBusiness afin de gérer votre e-réputation.

Objectifs :

Comprendre le rôle des avis clients dans la stratégie digitale.
Découvrir le fonctionnement de Google My Business.
Savoir actualiser sa fiche au quotidien.
Savoir gérer ses avis.

Prérequis :

Avoir ouvert sa page Google My Business.

Participants :

Toute personne amenée à gérer les avis d'une entreprise.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine de l'environnement digital.
Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

390 €

Net de taxe par personne

N1 GBUSI 22-C24

1 jour soit 7 heures

Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle E-Commerce

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter

Le contenu

1. Avis et e-réputation

Définition de l'e-réputation.
Impact des sites d'avis sur la marque.
Influence et gestion des avis.
Exploiter les avis clients : norme AFNOR et nouvelle réglementation.
Risques potentiels.

2. Fondamentaux de Google My Business

Caractéristiques.
Référencer ses adresses et ses localisations sur Google.
La vitrine de son entreprise.
Améliorer son référencement local.

3. Créer et optimiser sa fiche Google My Business

Choisir les bonnes photos.
Publier du contenu.
Intégrer Google Maps.

4. E-réputation

Répondre à un avis positif et négatif.
Mettre en place un dispositif de veille.

5. Mesurer la performance de ses actions

Statistiques.

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. Les méthodes pédagogiques sont actives et participatives, les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises.

La méthode pédagogique proposée est active, favorisant la participation et l'implication de chaque participant, ainsi que les échanges au sein du groupe.
Discussions et échanges sur les pratiques.
Alternance de courts exposés théoriques suivis d'applications pratiques sur l'outil.
Tutoriel remis en fin de formation.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.
Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.
Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.