



Programme de formation

Du SEO au GEO, maîtriser sa visibilité à l'ère de l'IA

*Comment devenir la source de référence pour le secteur automobile
et préparer l'avenir du commerce agentique.*

Public

Responsables Marketing
Responsables E-commerce
Content manager
Responsable SEO

Secteur d'activité

Concessionnaires VN / VO
Centres auto
Distribution auto
Sites e-commerce du secteur automobile
Assureurs (auto)

Durée

2 jours (14 heures)

Format

Formation-action en intra-entreprise uniquement

Objectif principal

Maîtriser l'écosystème de la recherche sémantique pour optimiser ses contenus clés (pages services, fiches produits) afin qu'ils soient utilisés comme source de référence par les intelligences artificielles.

Livrables

Support de formation complet
Checklist d'audit GEO
Template de briefing pour piloter son agence / freelance
Template de plan d'actions 30-60-90 jours

Contact

Christophe Potron – 06 72 49 68 60 – cpo @ odopass.com



JOUR 1 : Les fondamentaux stratégiques du GEO

Comprendre la mécanique des IA, maîtriser la psychologie client et structurer l'information pour bâtir les fondations de la confiance.

MODULE 1 : Du SEO au GEO, une révolution de la recherche

Du mot-clé à la réponse.

Analyse comparée (Google SGE, ChatGPT, Gemini, Perplexity) et leur fonctionnement dans le contexte automobile.

Les risques (invisibilité) et les opportunités (devenir la source de vérité).

Atelier :

Chaque participant pose une question business clé à une IA et analyse les sources utilisées pour comprendre le paysage concurrentiel actuel.

MODULE 2 : Le cœur du GEO : E-E-A-T et Knowledge Graph

Introduction à l'analyse sémantique : le Knowledge graph et le Triplet sémantique (sujet - prédicat - objet).

Comment nourrir ce graphe avec des preuves d'E-E-A-T et des marques d'autorité.

Atelier :

Audit E-E-A-T de son site et listing des "marques d'autorité" de son entreprise.

MODULE 3 : Cartographier les intentions pour mieux y répondre

Les 5 niveaux de conscience d'Eugene Schwartz appliqués au parcours d'achat automobile.

Identifier les micro-intentions et les "content gaps".

Atelier :

Pour une page service ou une fiche produit, cartographie des micro-intentions et identification de 3 "content gaps" à fort potentiel.

MODULE 4 : Structurer pour les robots IA : chunks et données

Penser en "Chunks" : l'art de découper son contenu pour l'IA.

Introduction aux données structurées (Schema.org), le langage N°1 pour parler aux IA.

Atelier :

Redécoupage d'une page en "chunks" logiques et génération de code Schema.org.



JOUR 2 : Optimisation avancée, outils et sujets spécifiques

Mettre en pratique les concepts sur des cas d'usage spécifiques (produit, local, avis) et s'équiper pour mesurer la performance.

MODULE 5 : Atelier "Optimisation d'une fiche produit pour le GEO"

Anatomie d'une fiche produit parfaite pour une IA (caractéristiques factuelles, FAQ, données techniques).

Atelier (Projet Fil Rouge) :

Les participants optimisent une fiche produit (véhicule, pièce détachée, accessoire) en appliquant les principes de "chunking", d'E-E-A-T et de réponse aux micro-intentions.

MODULE 6 : GEO Local (concessions, garages, centres auto)

Transformer vos données existantes en avantage concurrentiel.

Optimiser son Google Business Profile et son Store Locator pour les IA.

Atelier :

Audit rapide d'une fiche Google Business Profile et brainstorming pour créer 2 "Google Posts" optimisés GEO.

MODULE 7 : La gestion des avis clients

Les avis comme carburant du GEO. Stratégies d'utilisation : répondre pour l'IA.

Analyser pour le Contenu, Valoriser sur le Site.

Atelier :

Réécriture de 2 réponses à des avis (1 positif, 1 négatif) pour les optimiser pour le GEO.

MODULE 8 : Les outils du GEO

Présentation des différents types d'outils GEO (mesure, analyse sémantique, planification). Définition des KPIs de suivi.

Démonstration en live des outils avec des exemples vus au cours de la formation

MODULE 9 : Se préparer au commerce agentique automobile

Introduction au concept et à ses implications pour le secteur automobile.

MODULE 10 : Plan d'actions et synthèse

Chaque participant formalise son plan d'action personnalisé.