



## 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.