

Déroulé de l'action

Modalités

Session Inter-ou Intra
En présentiel/Classe Virtuelle

Horaires

9H00-12H30 /13H30-17H00

Méthode pédagogique

Alternance exposés
théoriques
et exercices pratiques
(80% de pratique)

Suivi et assistance

Support de cours adapté
Assistance téléphonique
gratuite et illimitée

Modalité d'évaluation

Evaluation formative au
travers de nombreux
exercices tout au long de la
formation permettant de
valider les compétences
acquises.
Attestation de stage
Emargement quotidien d'une
feuille de présence

Accessibilité aux personnes handicapées

Pour tout besoin
d'adaptation, retrouver le
contact de notre référent
handicap et les modalités
d'accueil sur la page : [Infos
pratiques/Situation de
Handicap](#)

E-commerce - développer ses ventes par le numérique

Objectif : Connaître les enjeux du E-commerce et en cerner les différentes logiques de vente.

À l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Maîtriser les spécificités des comportements de l'e-consommateur
- Appréhender les points clés d'un site marchand performant
- Choisir sa solution « logicielle » adaptée à son utilisation
- Savoir mesurer la performance des ventes

Public : Tout public

Prérequis : Etre à l'aise avec Windows et Internet et avoir une bonne connaissance de son entreprise et de son champ d'activité

- 2 jours -

Appréhender le marché du e-commerce

- Les e-consommateurs français
- Les sites référents et grandes tendances du e-commerce
- L'importance du m-commerce

Identifier les pratiques concurrentielles

- Qui sont mes concurrents en ligne ? Quel danger représentent-ils ?
- Quels facteurs observer et quels outils utiliser ?

Découvrir les opportunités du multicanal

- Quelles opportunités pour le commerce multicanal ?
- Comment intégrer les différents canaux ?
- Quel assortiment ?
- Quelle politique de prix multicanal ?

Découvrir les aspects juridiques

- Propriété intellectuelle
- Réductions de prix
- Respect du droit de rétractation - Délais de livraison

Choisir les bonnes technologies

- Quelle approche choisir pour un site e-commerce : custom ou standard ?
- Internaliser ou externaliser ? / Open source ou pas ? / Héberger ou pas ?

Gérer le paiement en ligne

- Quels sont les types de paiements existants ?
- Comment choisir ?

Organiser son site

- Comment accueillir et se différencier, les pages d'atterrissage ?
- Savoir rassurer et se crédibiliser
- Guider l'utilisateur
- Apprendre à valoriser le produit
- Comment augmenter le panier d'achat ?
- Les freins à l'achat

Déroulé de l'action

Modalités

Session Inter-ou Intra
En présentiel/Classe Virtuelle

Horaires

9H00-12H30 /13H30-17H00

Méthode pédagogique

Alternance exposés
théoriques
et exercices pratiques
(80% de pratique)

Suivi et assistance

Support de cours adapté
Assistance téléphonique
gratuite et illimitée

Modalité d'évaluation

Evaluation formative au
travers de nombreux
exercices tout au long de la
formation permettant de
valider les compétences
acquises.
Attestation de stage
Emargement quotidien d'une
feuille de présence

Accessibilité aux personnes handicapées

Pour tout besoin
d'adaptation, retrouver le
contact de notre référent
handicap et les modalités
d'accueil sur la page : [Infos
pratiques/Situation de
Handicap](#)

E-commerce - développer ses ventes par le numérique

Fidéliser ses clients

- Quels sont les critères du réachat ?
- Introduction aux techniques de CRM
- Comment segmenter ses clients pour une meilleure fidélisation ?
- Les techniques et technologies à mettre en œuvre

Concevoir un site e-commerce

- Notions fondamentales
- Eléments principaux (page d'accueil, moteur de recherche, colonne de navigation, partie centrale...)
- Optimisation de l'accès à l'offre
- Optimiser sa fiche produit
- Le Design
- Responsive Design ou site mobile

Promouvoir un site e-commerce

- Notions fondamentales
- Référencement Naturel
- Référencement payant
- L'E-Mailing
- Affiliation
- Compérateurs de prix

Suivre les performances

- Que mesurer, quels indicateurs de performance pour un site e-commerce ?
- Quels outils pour optimiser la performance e-commerce ?

Travaux pratiques

- Travaux pratiques et études de cas sur :
- Création d'un mini site E-commerce avec Prestashop
- Gestion de la promotion du site