



Compétences Webmarketing – Option Ecommerce

Les moyens et les outils pour vendre sur internet sont nombreux et adaptés à toutes les situations: bien poser son projet, connaître les contraintes et les leviers de développement, identifier ses faiblesses et cibler ses clients... Avant même de commencer, il faut définir le périmètre de son projet. Cette formation aborde ces questions et fournit la visibilité qui évite les mauvaises surprises.

En moins de 50 heures, vous aborderez également les aspects pratiques et la manipulation des outils existants, en créant, modifiant, manipulant des supports de vente en ligne, y compris les moyens de paiement et les questions logistiques, d'expédition. Et puisqu'une boutique en ligne peut être le pendant d'une boutique « en dur », il est indispensable d'inclure les techniques et les outils permettant d'amorcer le développement des ventes en ligne par le biais d'une boutique physique.

Durée

49 heures

Objectifs

- Comprendre l'environnement du e-commerce et ses tendances
- Développer une stratégie, un plan d'action pour son activité de e-commerce
- Connaître et pouvoir utiliser les outils de création de boutique en ligne
- Choisir et utiliser le support adapté à ses clients et ses produits
- Maîtriser les aspects pratiques de la vente en ligne
- Savoir dynamiser ses boutiques en ligne et hors ligne mutuellement

Programme de formation

Stratégie (7h)

- Définir sa stratégie e-commerce
- Les bonnes pratiques pour le e-commerce

Vente en ligne (24h)

- Prestashop : installation, configuration et gestion
- Places de marché : Amazon, Priceminister, eBay
- Vendre sur les supports mobiles : smartphones, tablettes
- Se positionner sur les comparateurs de prix

Autour de la vente en ligne (18h)

- Commandes, logistique et expéditions
- Le paiement en ligne
- Lier le magasin physique à la boutique

Public visé

- Commerçants souhaitant acquérir des compétences numériques, webmaster, personnes chargé/es de développement commercial
- Maitriser tous les maillons du e-commerce : des stratégies permettant de se démarquer à la gestion de stock et la logistique en passant par les différents canaux de vente.

Prérequis

- Avoir accès à sa messagerie pendant la formation
- Etre à l'aise dans la manipulation des outils informatiques (windows, navigation sur internet...)
- Avoir un projet de vente en ligne n'est pas indispensable mais aidera à concrétiser les acquis

Modalités de suivis

- Il est demandé aux stagiaires à chaque début de demi-journée la signature de la feuille de présence.
- Durant la formation, le formateur veille à la bonne compréhension et acquisition de l'information au travers de questions posées aux stagiaires.

Moyens pédagogiques

- Alternance d'explications, de démonstrations et de pratique
- Utilisation de cartes heuristiques, d'exemples en ligne et d'outils gratuits
- Pratique sur des exercices directement liés au niveau des participants et aux objectifs du module

Accessibilité

Alençon, Saint-Lô : Locaux accessibles aux personnes à mobilité réduite

Caen - locaux partiellement accessibles aux personnes à mobilité réduite

Modalités d'évaluation

- Un quizz de connaissances est effectué durant la formation
- Une auto-évaluation est demandée à l'apprenant à la fin de la journée
- Le formateur valide ou non les acquis de l'apprenant.