

E-COMMERCE

Durée

- **21 jours (147 heures) de formation et ateliers**
- **En moyenne 2 jours par semaine**

Public

- Cette formation s'adresse à des personnes, femmes et hommes, en projet concret de commerce sur Internet.
- Des personnes en recherche d'emploi, issues de la communication et souhaitant devenir webmarketer dans une entreprise
- Salariés, personnes en création d'entreprise.

Objectifs

- Comprendre tous les enjeux et les actions autour de la mise en place d'un site e-commerce et son animation.
- Structurer et gérer son catalogue de produits.
- Définir et paramétrer les services de logistique (paiement, stock, expédition, suivi).
- Optimiser le site et son contenu pour le référencement.
- Animer le site par les pratiques du webmarketing (réseaux sociaux, liens sponsorisés, emailing, ...)
- Développement l'activité e-commerce dans le respect des lois.

A l'issue de la formation, chaque stagiaire disposera d'une boutique en ligne fonctionnelle.

Pré-requis

- Bonne pratique de l'environnement informatique et de l'Internet.
- L'expérience en commerce physique n'est pas requise mais constitue un plus.

Méthodes pédagogiques

- La formation alterne théorie et mise en pratique tout au long de la durée du stage.
- Les stagiaires sont suivis au quotidien sur l'avancement de leur projet de boutique en ligne.
- La mise en pratique se fait directement sur le site e-commerce en développement.
- Le support de chaque journée de formation est constitué d'un support visuel (diaporama). Un mémento est remis aux stagiaires pour chacune des thématiques parcourues.
- Chaque participant dispose d'un poste informatique (PC sous Windows).

Parcours de formation

La formation est organisée comme suit :

Intro-1 j

- Contexte e-commerce
- Structure d'une boutique en ligne
- Solutions techniques / coûts
- Mode de paiement
- Logistique
- Entonnoir de conversion
- Produits physiques/ Produits virtuels/ Services
- B2C/ B2B
- Projet : Construction d'une boutique en ligne
- Présentation de quelques solutions de boutiques en ligne
- Avantages et inconvénients

Création de la boutique – 5 j (mise en œuvre en continu) + ateliers 3 j

- Catégories
- Fiches produits
- Pages indispensables
- Variantes de produits
- Gestion du stock

A partir de la 2^{ème} semaine, ½ journée en début de chaque semaine est consacrée à faire le point sur l'avancement des projets des stagiaires.

Personnalisation graphique – 2 j

- Charte graphique d'une boutique
- presta shop
- Préparation des contenus de produits

Le respect des lois, la sécurisation des paiements – 1 j

- Informations légales
- Conditions générales de vente
- CNIL
- Nom de domaine
- Délai de rétractation
- Solutions bancaires et mise en place

Livraison / Frais de port – 1 j

- Modes de livraisons
- Relais
- Export
- Suivi des livraisons
- Calcul des frais de port

Animation commerciale – 1 j

- Coupons
- Promotions
- Soldes
- Cross-selling
- Up-selling
- Grilles de remises

Référencement -1 j

- *Optimisation technique et éditoriale*
- *Rédaction des fiches Produits*
- *Marquage microdata*

Suivi Analyse de trafic et mesure des conversions – 1 j

- *Suivi des transactions e-commerce*
- *Objectifs et entonnoirs de conversion*
- *Tableaux de bord*

Prospection et fidélisation -4 j

- *Emailing spécifique e-commerce*
- *Blog et réseaux sociaux*
- *Promouvoir la boutique sur Facebook*
- *Campagnes de liens sponsorisés avec Google Adwords*

Places de marchés et comparateurs – 1 j

- *Principe, coûts et mise en place*
- *Google shopping*
- *Amazon*
- *Shopzilla*
- *eBay*

...

Contact et pré-inscription

Transmettre un CV et une lettre de motivation à

BUROSCOPE – Corinne LE SAUX
4 rue de Bray – 35510 Cesson Sévigné
Tél : 02 99 22 84 84