



Réussir ses ventes par le e-commerce

Mise à jour : Fév. 2024

Durée : 2 jours - 14 heures

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Tirer profit des opportunités d'internet
- Intégrer internet avec succès dans la stratégie Marketing de l'entreprise
- Générer du trafic sur son site et fidéliser sa cible on-line et acquérir les bases pour mettre en œuvre une stratégie e-commerce multicanal.

PRÉREQUIS

- Maîtriser l'outil internet et être capable de "surfer" sur le Net

PARTICIPANTS

- Responsable marketing ou commercial ayant à développer le E-commerce, Responsable de site marchand, Chef de projet site e-commerce, E-merchandiser, E-commerçant.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de réunion-discussion
- Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle
- Validation des acquis par des questionnaires, des tests d'évaluation, des mises en situation et des jeux pédagogiques
- Remise d'un support de cours

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée
- Evaluation des acquis tout au long de la formation
- Questionnaire de satisfaction
- Attestation de stage à chaque apprenant
- Positionnement préalable oral ou écrit
- Evaluation formative tout au long de la formation
- Evaluation sommative faite par le formateur ou à l'aide des certifications disponibles

MOYENS TECHNIQUES EN PRÉSENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES À DISTANCE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation en temps réel et entièrement à distance. Lors de la classe en ligne, les apprenants interagissent et communiquent entre eux et avec le formateur
- Les formations en distanciel sont organisées en Inter-Entreprises comme en Intra-Entreprise
- L'accès à l'environnement d'apprentissage (support de cours, labs) ainsi qu'aux preuves de suivi et d'assiduité (émargement, évaluation) est assuré
- Les participants reçoivent une invitation avec un lien de connexion
- Pour toute question avant et pendant le parcours, une assistance technique et pédagogique est à disposition auprès de notre équipe par téléphone au 03 25 80 08 64 ou par mail à secretariat@feep-entreprises.fr

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h

PROFIL FORMATEUR

- Nos formateurs sont des experts dans leurs domaines d'intervention
- Leur expérience de terrain et leurs qualités pédagogiques constituent un gage de qualité

ACCESSIBILITÉ

- Les personnes atteintes de handicap souhaitant suivre cette formation sont invitées à nous contacter directement, afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation. Notre organisme peut vous offrir des possibilités d'adaptation et/ou de compensations spécifiques si elles sont nécessaires à l'amélioration de vos apprentissages

Programme de formation

Maîtriser les différentes fonctions d'un site Web

- Présentation de l'entreprise, la marque, ses produits
- Promotion
- Vente directe et indirecte : ouverture de nouveaux marchés et supports avant et après vente

Elaborer des contenus percutants

- Contenus rédactionnels et graphiques
- Maîtriser les solutions de vente sur Internet
- Le merchandising et la PLV en ligne
- Les offres promotionnelles pour fidéliser les e-shoppers.

Elaborer et mettre en œuvre la stratégie e-commerce

- Connaître les spécificités du marketing indirect multicanal

- Points de vente connectés, médias sociaux, télévision, mobile et tablettes
- Structurer le dispositif autour du parcours client et la segmentation
- Différents modèles : web to store, mobile to store to web, store to web...
- CRM et synergie entre canaux.

Gérer le site et suivre ses contacts

- La mesure d'audience
- Objectifs, techniques et analyses
- Les supports de vente
- Documentation, mot de passe, catalogue, confirmation de commandes,...