

Le Web et le E-Commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires

Public	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigeants d'entreprise • Créateurs & repreneurs d'entreprise • Chargés de communication
Prérequis	Aucun prérequis
DISPOSITIONS PRATIQUES	Effectif maximum : 6 participants
Modalités et délai d'accès	Inscription via le formulaire du site internet www.gf-formation.com au minimum 1 mois avant le démarrage de la session
Présentation générale (problématique, intérêt)	Cette formation vous enseigne à optimiser votre chiffre d'affaires en maîtrisant les fondamentaux du e-commerce, des aspects légaux à la gestion de site, pour réussir en ligne. Elle est idéale pour développer une activité durable et compétitive.
Objectifs	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les enjeux d'une présence sur le web. • Acquérir le vocabulaire propre au domaine du web et de l'e-commerce. • Comprendre les contraintes légales, droits à l'image et droits d'auteur. • Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce. • Gérer son site e-commerce (commande, livraison, retour, remboursement, SAV). • Animer la communication avec les clients, créer et envoyer une newsletter. • Référencer, accroître le trafic de son site. • Analyser le trafic de son site.
Contenu de la formation	<p>Programme détaillé :</p> <p>I. Module 1 : Introduction à Internet et au e-commerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Maîtriser le vocabulaire spécifique à Internet et au e-commerce 2. Identifier les types de sites Internet, vitrine, e-commerce et marketplace 3. Rechercher efficacement sur Internet 4. Comprendre les enjeux du lancement d'une activité e-commerce 5. Anticiper les tendances du web, ouverture sur l'intelligence artificielle et les objets connectés <p>II. Module 2 : Les bases d'une activité e-commerce durable</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendre les enjeux du lancement d'une activité e-commerce 2. Identifier votre client idéal et construire votre offre en fonction de ses besoins 3. Créer une image de marque pour le e-commerce 4. Construire une stratégie marketing différenciante afin de vous démarquer sur votre secteur d'activité

	<p>III. Module 3 : Un site internet en conformité avec la loi</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Comprendre les contraintes légales d'internet et du e-commerce 2. Garantir et assurer la protection des données personnelles de vos clients et utilisateurs 3. Connaître les règles du droit de rétractation 4. Établir un parcours d'achat en conformité avec la loi 5. Comprendre les bases du droit à la consommation concernant la publicité en ligne 6. Protéger votre marque <p>IV. Module 4 : La gestion de votre site e-commerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Intégrer vos produits dans votre boutique en ligne Prestashop 2. Créer l'arborescence complète de votre site e-commerce Prestashop 3. Gérer vos commandes et vos clients sur Prestashop 4. Choisir les bons transporteurs et modes de paiement pour vos clients sur Prestashop 5. Gérer les retours de colis, les remboursements, le SAV, les insatisfactions client 6. Analyser vos statistiques e-commerce pour optimiser votre stratégie <p>V. Module 5 : L'animation de votre site e-commerce</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mettre en place une stratégie sur les réseaux sociaux 2. Rédiger une séquence d'e-mails efficace 3. Réaliser et construire un modèle de newsletter ciblé / Utiliser l'outil Brevio 4. Développer une communauté engagée autour de votre projet 5. Concevoir et mettre en place un calendrier d'animation commerciale e-commerce <p>VI. Module 6 : Le référencement web et le suivi de votre trafic</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Connaître les bases du référencement web naturel et du référencement payant 2. Référencer un produit, une catégorie, une page de votre site 3. Trouver vos idées de mots-clés et choisir les pages à référencer 4. Utiliser les techniques et outils de référencement local 5. Créer des liens internes / Obtenir des liens externes 6. Mesurer les résultats et son trafic / Découvrir Google Analytics 4
<p>Modalités pédagogiques</p>	<p>Moyens pédagogiques engagés :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Support pédagogique • Mises en situation • Exercices pratiques

	<p>Méthodes pédagogiques utilisées :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Expositive • Affirmative • Interrogative • Démonstrative • Active • Co-Active <p>Modalités : Formation sur le site du client en présentiel ou en distanciel. La formation, l'accès et les conditions d'accueil sont adaptés à la personne en situation de handicap. Durée : 4 jours, soit 28 heures. Horaires : 9h00 - 12h00 / 13h30 - 17h30</p> <p>Questionnaire préformation. Test de positionnement préformation. Évaluation des compétences tout au long de la formation. Feuille de présence, par demi-journées, signée par le stagiaire et le formateur. Grille d'évaluation à chaud.</p>
<p>Moyens d'encadrement de la formation</p>	<p>GF Consult & Develop s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. L'animation est basée sur une pédagogie active, avec des exercices pratiques et personnalisés qui permettent l'ancrage en temps réel. Cette animation s'appuie sur une alternance d'exposés théoriques et pratiques. Vidéo-projection. Support de cours délivré à chaque participant. Cas pratiques.</p>
<p>Compétences / Capacités professionnelles visées</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Savoir où trouver des données clés dans une plateforme de gestion de commerce en ligne (CMS, ERP). • Savoir interpréter les principaux indicateurs de performance du e-commerce (KPI). • Savoir calculer et interpréter des ratios de performance en e-commerce (taux de conversion, coût d'acquisition client, valeur à vie du client). • Se faire une idée du potentiel et des performances d'une boutique en ligne inconnue. • Comprendre les points forts et faibles de sa propre boutique en ligne.
<p>Durée</p>	<p>Durée : 4 jours, soit 28 heures.</p>
<p>Dates</p>	<p>A définir</p>
<p>Modalités / Lieu(x)</p>	<p>Distanciel (synchrone) Présentiel</p>
<p>Coût</p>	<p>3000 € HT. Déplacement en sus du tarif (nous consulter).</p>

Accessibilité	 <p>Un entretien préalable sera mis en place pour aménager au mieux la formation avec votre handicap. Nos intervenants savent adapter leurs méthodologies pédagogiques en fonction des différentes situations d'handicap.</p>
Restauration	Néant

Hébergement	Néant
Responsable de l'action de formation	Guillaume FEISS / 06 77 03 37 44 / gf.consult.develop@gmail.com
Formateur - Tuteur	Sébastien LETT / 06 30 99 28 22 / sebastien@alcaweb.com / www.alcaweb.com
Suivi de l'action	Emargement stagiaires et formateur à chaque séance, attestation de compétences remises en main propre contre signature
Evaluation de l'action	<p>Évaluation des connaissances avant démarrage de l'action de formation. Quizz intermédiaires, études de cas, cas pratiques en autonomie. Évaluation des connaissances à la fin de l'action de formation.</p> <p>Évaluation de la prestation de formation à chaud (tour de table, questionnaire individuel de satisfaction et d'amélioration). Auto-évaluation du formateur sur conduite de la formation.</p>
Pour aller plus loin	<i>GF Consult & Develop</i> peut vous proposer d'approfondir cette thématique ou d'élargir, de l'associer à d'autres thématiques transversales.