



Réussir ses ventes par le e-commerce

Mise à jour nov. 2023

Durée 2 jours (14 heures)

« Délai d'accès maximum 1 mois »

Nantes / Rennes : 1260 € HT

Brest / Le Mans : 1260 € HT

Certification : NON

OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- 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.
-
-

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.

PRE-REQUIS

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

MOYENS PEDAGOGIQUES

- Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur
- Travail d'échange avec les participants sous forme de
- 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.

MODALITES D'EVALUATION

- Feuille de présence signée en demi-journée,
- Evaluation des acquis tout au long de la formation,
- Questionnaire de satisfaction,
- 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,
- Sanction finale : Certificat de réalisation, certification éligible au RS selon l'obtention du résultat par le stagiaire

MOYENS TECHNIQUES EN PRESENTIEL

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation, équipée d'ordinateurs, d'un vidéo projecteur d'un tableau blanc et de paperboard. Nous préconisons 8 personnes maximum par action de formation en présentiel

MOYENS TECHNIQUES DES CLASSES EN CAS DE FORMATION DISTANCIELLE

- A l'aide d'un logiciel comme Teams, Zoom etc... un micro et éventuellement une caméra pour l'apprenant,
- suivez une formation uniquement synchrone 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-Entreprise 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. Nous préconisons 4 personnes maximum par action de formation en classe à distance

ORGANISATION

- Les cours ont lieu de 9h à 12h30 et de 14h à 17h30.

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.

A L'ATTENTION DES PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

- 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.

Programme de formation

Maîtriser les différentes fonctions d'un site Web (02h30)

- 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 (03h30)

- 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 oeuvre la stratégie e-commerce

(04h15)

- 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 (03h30)

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