



## FORMATION VENDRE EN LIGNE

---

### Objectif pédagogique

- Acquérir et assimiler les connaissances nécessaires pour vendre en ligne.

### Contenu & durée

- 10 modules
- Environ 40 heures
- 100 % distanciel



## Niveau

- Tous niveaux
- Certification interne

## Prérequis technique

- Ordinateur ou tablette fonctionnelle
  - Connexion internet
-



## PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Acheter en ligne devient de plus en plus courant. Si au départ cela permettait de faire son shopping dans des magasins éloignés de son domicile, aujourd'hui, acheter depuis son canapé est devenu presque une banalité. Sur internet, les boutiques en ligne fleurissent et chaque commerçant est en concurrence avec le monde entier.

Le domaine tend donc à se professionnaliser de plus en plus. Il n'est plus question aujourd'hui de tenir une petite boutique en ligne sans un certain niveau de qualité si l'on veut réussir à rivaliser avec les géants du web tels qu'Amazon, Cdiscount ou Alibaba. De nos jours, toutes les marques sont présentes sur internet et offrent à travers leurs services des programmes de fidélité, de parrainage, la livraison rapide, et une expérience client de plus en plus attrayante.

C'est donc un réel défi qui attend les e-commerçants pour se faire une place sur la toile. C'est pourquoi maîtriser cet environnement devient un prérequis pour développer une activité viable et pérenne.

La formation Vendre en ligne vous propose :

- De déterminer et de cibler votre marché ;
- De concevoir et d'exploiter une étude de marché et un Business Plan ;
- D'analyser la concurrence pour vous adapter à votre clientèle dès le démarrage de l'activité ;
- D'élaborer et de développer une stratégie de communication pertinente et efficace ;
- De développer une activité rentable qui récompense le fruit de vos efforts.

Et cela n'est qu'un échantillon de ce que vous allez découvrir au cours de cette formation. À l'issue des 10 modules qui la composent, vous maîtriserez également :

- Les partenariats et collaborations à développer pour propulser votre projet ;
- Les outils marketing et de gestion qui vous faciliteront la gestion au quotidien ;
- Les techniques d'acquisition client pour voir fleurir votre chiffre d'affaires.

Vous serez guidé tout au long de votre projet, de l'idée à la mise en place des stratégies et de l'activité, grâce à des cours accessibles à tous et des exercices pratiques qui viendront faire mûrir votre projet et faire de vous un véritable e-commerçant.



## PROGRAMME DE FORMATION

### Module 1 : Les acteurs du e-commerce

Dans le premier module, nous dressons un état de l'e-commerce en France qui permet de mieux comprendre pourquoi il attire autant les consommateurs et les entrepreneurs. Nous verrons les avantages et les inconvénients de cette forme récente de commerce.

- L'e-commerce en chiffres
- Qui sont les acheteurs ?
- Les avantages de l'e-commerce
- Les faiblesses de l'e-commerce

### Module 2 : Étude de marché

Nous nous intéressons dans le module 2 à un élément essentiel à la réussite d'un projet d'e-commerce : le porteur du projet. Nous verrons qu'au-delà des aptitudes et de la détermination d'un e-commerçant, ce dernier doit bien comprendre l'environnement dans lequel il va évoluer avant de se lancer.

- Le profil du e-commerçant
- Étude de marché
- La rentabilité d'un produit

### Module 3 : La vente en ligne des produits et services

Le module 3 est consacré aux différentes possibilités qu'un e-commerçant peut envisager pour vendre des produits en ligne, de l'achat en gros au dropshipping. Nous verrons comment entrer en contact et évaluer les meilleurs fournisseurs, puis entretenir avec eux de bonnes relations.

- Les différentes façons de vendre des produits en ligne
- Choisir ses fournisseurs

### Module 4 : Créer une e-boutique

Dans le module 4, nous étudions les différentes solutions pour créer une boutique en ligne, de l'agence web aux outils CMS pour créer son site soi-même.

- Les solutions pour vendre en ligne
- Créer une boutique avec un CMS open source ou SaaS



- Créer un site marchand
- Les marketplaces

### **Module 5 : La conception d'une e-boutique professionnelle**

Dans le cinquième module, nous voyons la conception d'une boutique en ligne attractive et professionnelle. Il sera question d'arborescence et d'identité visuelle, deux aspects à considérer pour améliorer l'expérience utilisateur chère aux moteurs de recherche.

- Une boutique orientée vers l'UX
- Arborescence
- L'identité visuelle de la boutique

### **Module 6 : La fiche produit**

Le module 6 est entièrement consacré à la fiche-produit. La fiche-produit doit convaincre les clients et séduire les moteurs de recherche avec des descriptifs originaux et des visuels de qualité. Nous apprenons comment rendre ce support marketing attractif et convaincant.

- Réaliser des fiches-produits
- Les techniques SEO

### **Module 7 : Gérer les stocks et la livraison**

Deux postes essentiels pour assurer le succès d'une boutique en ligne sont abordés dans le module 7. La gestion des stocks ou comment gérer l'approvisionnement de la boutique efficacement. Les solutions de livraison à privilégier ou comment offrir à sa clientèle un service fiable au juste prix.

- La gestion des stocks
- La livraison des produits

### **Module 8 : Le webmarketing**

Le module 8 est consacré à la visibilité de la boutique en ligne.

- Les techniques de marketing pour l'e-commerce
- Les réseaux sociaux
- La landing page



### **Module 9 : L'inbound marketing, les solutions de paiement**

Le module 9 aborde des méthodes d'inbound marketing qui permettent d'attirer des visiteurs vers le site puis de les convertir en clients fidèles. Il est aussi question des solutions de paiement à proposer à une clientèle très exigeante. Nous voyons aussi comment utiliser les outils d'analyse pour améliorer les performances de sa boutique.

- L'art de convertir
- Les solutions de paiement
- Améliorer les performances

### **Module 10 : L'installation professionnelle du e-commerçant**

Dans le module 10, nous verrons les aspects juridiques et légaux du commerce en ligne.

- Le statut juridique
  - Les CGV
  - Les mentions légales
-