

« Vendre en ligne »



Accessible et claire, cette formation s'adresse à tous ceux qui ont un projet sérieux de création de boutique en ligne ou de site marchand.

En France, la barre des 200 000 sites marchands a été franchie en 2020 alors que l'on comptait 300 000 points de vente de détail en France. Le phénomène de l'e-commerce pèse de plus en plus dans la balance du commerce en France et dans le monde. Cette forme de commerce continue à aimer les consommateurs toujours plus exigeants et des entrepreneurs venus de tous horizons.

Toutes les marques sont présentes sur internet, les grands groupes sont présents aux côtés des mastodontes du commerce en ligne que sont Amazon, Cdiscount ou Alibaba. Malgré la domination de ces géants, des entrepreneurs indépendants toujours plus nombreux se lancent dans cette activité avec des stratégies de niche.

En suivant toutes les étapes de la création d'un e-commerce distillées dans les 10 modules de cette formation, le futur acteur du e-commerce se préparera à exercer sereinement une activité intense. Bien que récent, l'e-commerce a ses us et coutumes, des usages et pratiques qu'il est indispensable de connaître pour espérer réussir dans cette activité.

Pour réussir à atteindre la rentabilité d'une boutique en ligne, de nombreux défis attendent l'entrepreneur. Si l'e-commerce attire toutes les catégories d'acheteurs du monde entier, elle est aussi le terrain de jeu préféré de tous les vendeurs de la planète. Un acteur du

Document actualisé le 01/03/2023

e-commerce doit parfaitement connaître l'environnement dans lequel il va évoluer. Il doit savoir se servir d'outils en ligne et employer les bonnes méthodes qui lui permettront d'émerger dans ce monde du commerce en ligne où la concurrence est vive.

Personne ne peut garantir le succès d'un site marchand, mais une chose est sûre : la création et la gestion d'une boutique en ligne ne s'improvisent pas. Dans cette formation, nous présentons les principales étapes pour créer et gérer une boutique en ligne, à savoir :

- Trouver un marché de niche et définir sa clientèle cible
- Faire une étude de marché, un business plan
- Connaître sa concurrence
- Sélectionner et évaluer les fournisseurs
- Créer un site marchand professionnel, avec une agence web ou soi-même
- Penser la boutique en ligne pour la clientèle visée
- Concevoir avec soin les supports marketing que sont la fiche produit et la landing page
- Savoir gérer les stocks et assurer la livraison des produits
- Maîtriser les méthodes du web marketing pour être vu de ses clients sur internet
- Utiliser des techniques d'inbound marketing pour transformer les visiteurs en client
- Adopter le bon statut juridique et être en phase avec les aspects légaux de l'e-commerce

C'est une évidence, vendre en ligne est passionnant et touche à de nombreux domaines du web. S'il n'est pas utile de tout maîtriser, il est indispensable de tout savoir sur les méthodes et outils qui sont indispensables à la réussite d'un commerce en ligne. Nous verrons que parfois il faut savoir se faire aider par un professionnel dans des domaines qui touchent au juridique, au SEO ou au marketing. Nous donnons dans cette formation toutes les clés pour faire aboutir un projet de commerce en ligne avec les meilleures chances de réussite.

Nous proposons à un porteur de projet de boutique en ligne de découvrir des méthodes éprouvées dans l'e-commerce. Nous voyons par exemple comment se servir de nombreux outils en ligne, indispensables, gratuits ou payants, qui permettent à l'e-commerçant d'être visible, d'acquérir des clients et de leur offrir les services qu'ils attendent.

Suivre cette formation complète sur le commerce en ligne est un premier pas vers le succès.

Un e-commerçant doit rester à l'affût des nouvelles tendances. Rien n'est jamais gagné d'avance pour un e-commerçant, et constamment il lui faudra adapter son business en ligne pour rester dans la course et en faire une activité rentable.

Cette formation propose des exercices pratiques dans chaque module ainsi qu'un questionnaire pour valider les connaissances acquises. Un examen final de 30 questions conclut en beauté cette formation complète sur l'e-commerce.

Bienvenue dans le monde du commerce en ligne !

Public :

Tout public



Prérequis :

Aucun

Durée de formation :

40 heures

Inscription :

Pour toute demande d'inscription, veuillez vous rendre sur le site : <https://elearningformalis.fr> ou nous contacter par email : equipepedagogique@elearningformalis.fr

Objectifs :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser les notions fondamentales pour vendre en ligne

Moyen et modalité :

FOAD

Alternance de théorie et de cas pratiques

À l'issue de la période de formation le stagiaire se verra remettre son relevé de connexion certifié par le centre de formation pour contre-signature.

Moyens Techniques :

10 modules au format PDF

10 fichiers audio au format mp3

Un examen final

Notre support qui est là pour répondre à toutes vos questions

Document actualisé le 01/03/2023



Adaptation et suivi de la formation :

Un suivi de la formation et un accompagnement seront réalisés tout au long de la formation. La formation pourra être adaptée pour pallier des difficultés majeures rencontrées par l'apprenant.

Évaluation de parcours :

Le contrôle de connaissances permettant de vérifier le niveau de connaissances acquis par les Stagiaires est effectué selon les modalités suivantes :

QCM

Délai d'accès :

Un délai minimum et incompressible de 24 heures entre l'inscription et l'accès à la formation est appliqué.

Handicap :

Toutes les formations dispensées à FORMALIS sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Lors de l'inscription à nos formations, nous étudions avec le candidat en situation de handicap et à travers un questionnaire les actions que nous pouvons mettre en place pour favoriser son apprentissage.

Pour cela, nous pouvons également nous appuyer sur un réseau de partenaires nationaux préalablement identifiés.

Coordonnées des partenaires handicap :

AGEFIPH

Bastien GIESBERGER M'Ballo SECK

Contact mail uniquement

rhf-idf@agefiph.asso.fr

MDPH

MDPH 75 de Paris 69 rue de la Victoire 75009 Paris

0 805 800 909

contact@mdph.paris.fr

Document actualisé le 01/03/2023



Évaluation du besoin :

Un questionnaire sera proposé pour analyser l'adéquation du besoin de formation avec les formations dispensées.

Le Prix :

590 €

Contact :

MARIN JONES Harriet
equipepedagogique@elearningformalis.fr
+ 33 1 87 20 06 98

« Vendre en ligne »

PROGRAMME DE FORMATION DÉTAILLÉ

Module 1 : L'e-commerce, chiffres et acteurs

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser l'environnement du commerce en ligne

Chapitre 1 : Les chiffres de l'e-commerce

Chapitre 2 : Le profil des acheteurs en ligne

Chapitre 3 : Les avantages de l'e-commerce pour les vendeurs et les consommateurs

Chapitre 4 : Les points faibles de l'e-commerce

Document actualisé le 01/03/2023

...

Évaluation module 1

Module 2 : L'étude de marché, le marché de niche

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les étapes d'un projet e-commerce

Chapitre 1 : L'e-commerçant, les marchés tendance

Chapitre 2 : L'étude de marché, trouver un marché de niche

Chapitre 3 : Estimer la rentabilité d'un produit

...

Évaluation module 2

Module 3 : Comment vendre produits et services, Choisir ses fournisseurs

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de sélectionner les produits, services et fournisseurs pour sa boutique en ligne

Chapitre 1 : Les différentes possibilités pour vendre des produits en ligne

Chapitre 2 : Donner un nom à votre podcast

Chapitre 3 : Comment choisir ses fournisseurs

Chapitre 4 : Les critères d'évaluation pour choisir un fournisseur

...

Évaluation module 3

Module 4 : Où et comment vendre ? Créer sa boutique en ligne

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les outils de création et de promotion d'une boutique en ligne

Chapitre 1 : Les solutions pour vendre sur internet

Chapitre 2 : Créer une boutique avec un CMS open source ou SaaS

Chapitre 3 : La solution de l'agence web pour créer un site marchand

Chapitre 4 : Les places de marché ou marketplaces

...

Évaluation module 4

Module 5 : Concevoir une boutique en ligne professionnelle

Durée : 4 heures

Document actualisé le 01/03/2023

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable d'optimiser et de référencer une boutique en ligne

Chapitre 1 : Concevoir une boutique pour ses clients

Chapitre 2 : Arborescence d'une boutique en ligne

Chapitre 3 : Soigner l'identité visuelle de la boutique

...

Évaluation module 5

Module 6 : La fiche-produit, les règles SEO

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les techniques de référencement naturel d'un produit

Chapitre 1 : Rédiger des fiches-produits

Chapitre 2 : Présenter et structurer une fiche-produit

Chapitre 3 : Les techniques SEO

...

Évaluation module 6

Module 7 : Gérer les stocks, gérer la livraison

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la gestion des stocks et des livraisons

Chapitre 2 : La gestion des stocks

Chapitre 3 : La livraison des produits

...

Évaluation module 7

Module 8 : Le webmarketing ou comment faire connaître sa boutique en ligne

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser la gestion des stocks et des livraisons

Chapitre 1 : Les méthodes marketing pour l'e-commerce

Chapitre 2 : Les réseaux sociaux

Chapitre 3 : Le marketing d'influence

Chapitre 4 : La landing page

...

Évaluation module 8

Module 9 : L'inbound marketing, les solutions de paiement et les outils d'analyse

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de maîtriser les techniques d'inbound marketing

Chapitre 1 : L'inbound marketing, l'entonnoir de conversion

Chapitre 2 : Choisir la solution de paiement pour sa boutique en ligne

Chapitre 3 : Les outils d'analyse pour améliorer les performances d'un site

...

Évaluation module 9

Module 10 : Le statut de l'e-commerçant, la législation e-commerce

Durée : 4 heures

Objectif : A l'issue de ce module, le stagiaire sera capable de réaliser les démarches pour déclarer légalement son activité d'e-commerçant

Chapitre 1 : Le choix du statut juridique

Chapitre 2 : Les conditions générales de vente

Chapitre 3 : Les mentions légales

...

Évaluation module 10

ACCESSIBILITÉ

En application de l'article 47 de la loi n° 2005-102 du 11 février 2005 et du décret n° 2019-768 du 24 juillet 2019 ce document présente la politique de FORMALIS en matière d'accessibilité numérique.

1. RESPONSABLE ACCESSIBILITÉ NUMÉRIQUE

Pour veiller continuellement à l'accessibilité des contenus numériques, FORMALIS a nommé un responsable de l'accessibilité numérique.

Celui-ci a pour missions :

- De veiller à la mise en place de processus pour l'accessibilité des contenus numériques ;
- De rendre compte au responsable de la formation des contenus et des services numériques, ainsi que de tout besoin d'amélioration ;

Document actualisé le 01/03/2023



- De s'assurer que la sensibilisation aux exigences de l'accessibilité est encouragée dans l'établissement ;
- D'être l'interlocuteur premier sur tous les sujets d'accessibilité numérique.

2. ACTION DE FORMATION ET DE SENSIBILISATION

Pour répondre au besoin de sensibilisation et de formation des membres de FORMALIS, un plan de formation sera déroulé sur les trois prochaines années. Ces formations seront réalisées selon la méthode la plus appropriée pour répondre aux spécificités de la formation, soit par des dispositifs à distance synchrones ou asynchrones, soit par des dispositifs en présentiel.

3. GUIDE DES BONNES PRATIQUES

Pour que la prise en compte de l'accessibilité dans la fabrication des contenus et la mise en place des services numériques deviennent des éléments de la qualité, chaque pôle intégrera les bonnes pratiques de l'accessibilité adaptées à ses contenus et outils. Cette adaptation sera issue des expériences faites lors de nos formations.

CGV disponibles sur ce lien :

<https://elearningformalis.fr/wp-content/uploads/2021/04/CGV-Formalis.pdf>

Document actualisé le 01/03/2023