FONDAMENTAUX DU E-COMMERCE

2 jours

ÉLABORER, DÉPLOYER ET PILOTER UNE STRATÉGIE DE VENTE EN LIGNE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Cette formation intègre les toutes dernières actualités et outils ayant une incidence sur la performance en e-commerce : updates Google, Google Analytics 4, Chat GPT

LES FONDAMENTAUX : LE MARCHÉ, LES CLIENTS, LES BRIQUES POUR CONSTRUIRE SON SITE

› Les chiffres du marché, son évolution, les grandes tendances, avec les dernières mises à jour
  – le marché français, valeur, croissance, au global et par secteur, évolution du panier moyen, des taux de conversion
  – le marché européen et mondial, mise en perspective
  – impact RSE
› Le comportement du consommateur
  – une maturité des acheteurs en ligne
  – le parcours client en ligne : la matrice CEPA (Consideration, Evaluation, Purchase, Advocacy)
  – le "messy middle" selon Google
  – les incidences sur le e-commerce
› Les briques indispensables d'un site e-commerce
  – quel business modèle choisir ? Market place, vente directe, abonnement...
  – choisir sa solution e-commerce : comment arbitrer entre les différents CMS (Prestashop, Magento, Shopify...)
  – quels modes de livraison choisir ? Stocker ou passer par un prestataire ?
  – quels modes de moyen de paiement proposer ? Qu'est-ce qu'un PSP ?

Atelier : auditer les briques de votre site web

CRÉER DU TRAFIC

› L'équation du web : CA = trafic x panier moyen x taux de conversion
› Comment construire le trafic vers son site web ?
› Les différents leviers : direct, SEO, SEA, affiliation, réseaux Sociaux, e-mailing...
› Les différents indicateurs de trafic (KPI) à suivre : CPC, CPV, CPM, CPA...
› Quel levier pour quel objectif, sous quelle temporalité ?

Atelier SEO : trouver et investir sur les bons mots clés, la logique de longue traîne
Définir sa stratégie d'acquisition de trafic

AVOIR UN SITE EFFICACE : NAVIGATION ET MERCHANDISING UX / UI

› Convertir son trafic en vente : les meilleures practiques de l'e-merchandising
  – la Home Page : démonstration, comparaison de sites, top 20 des meilleures pratiques
  – le moteur de recherche : les enjeux, focus sur la page de résultat de recherche
  – la page produit : que mettre en valeur ? Comment augmenter son taux de clic ?
  – le tunnel de commande : depuis la mise au panier jusqu'au paiement, les étapes importantes

Atelier sur les étapes et les bonnes pratiques de conversion

OBJECTIFS

Bâtir une stratégie e-commerce pour ensuite en piloter son déploiement opérationnel.
Intégrer les fondamentaux d'un site web : le CMS, l'offre, l'arborescence, les fonctionnalités.
Appliquer les techniques du e-merchandising, UX et UI.
Utiliser les différents leviers permettant de générer du trafic et des conversions sur son site e-commerce.
Piloter sa performance en ligne.

LES PLUS DE CETTE FORMATION

Un panorama complet des stratégies, techniques et outils pour vendre sur le web
Une formation pratico-pratique avec de nombreux ateliers
Des exemples de logiciels gratuit ou en freemium à utiliser

PUBLIC ET PRÉREQUIS

Responsables marketing, marketing–communication, digital, marketing client / relationnel, expérience client, promotion des ventes, chefs de projet digital. e-commerce ou toute personne souhaitant acquérir les techniques, méthodes et outils pour développer ses ventes à travers les canaux digitaux.
Aucun niveau de connaissance préalable n'est requis

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES, ENCADREMENT

Un questionnaire sur les attentes des participants est adressé 15 jours avant le début de la formation. Les méthodes pédagogiques incluent des apports théoriques et pratiques, un travail sur des cas concrets et des exemples d'application. Un support pédagogique est remis à chaque participant, et un accès personnel en ligne permet d'accéder à des e-ressources à l'issue de la formation. Nos consultants sont sélectionnés pour leur expertise métier, leurs compétences pédagogiques et leurs expériences professionnelles.

SUIVI ET ÉVALUATION

Feuille d'émargement et attestation de fin de formation
Évaluation à chaud et à froid

TARIFS

1 570 € HT - Réf : MPC-ECOM

Validité : 30 juin 2025

PROCHAINES SESSIONS

Formation à distance :
les 10 et 11 juin 2025

Paris Montparnasse :
les 28 et 29 avril 2025
les 3 et 4 décembre 2025

BULLETIN D'INSCRIPTION

GERESO SAS - 38 rue de la Teillaie
CS 81826 - 72018 LE MANS Cedex 2
Tél. 02 43 23 09 09 - Fax 02 43 23 77 07
formation@gereso.fr - www.gereso.com

Participant(e)

☐ Mme ☐ M. Nom .....

Prénom .....

Fonction .....

E-mail .....
(obligatoire pour accéder à vos documents personnalisés, avant et après votre formation)

Tél. (ligne directe) .....

Tél. mobile (pour infos de dernière minute) .....

Mesures compensatoires pour les personnes en situation d'handicap :

.....

Formation choisie

Titre .....

Référence .....

Dates .....

Lieu .....

Options proposées pour certaines formations :
- Accès e-ressources pendant un an (remise de 40% sur le prix public)
- Veille juridique pendant un an (remise de 70% sur le prix public)
- Expertise décisionnelle d'une heure (remise de 30% sur le prix public)

Merci de préciser votre choix :

☐ Accès e-ressources* ☐ Veille juridique* ☐ Expertise décisionnelle

Indiquez le tarif total (Formation + option(s) choisie(s)) .....

Entreprise / Établissement

Raison sociale .....

Adresse .....

Code postal |_|_|_|_|_| Ville .....

Téléphone ..... Fax .....

N°d'identification (TVA intracommunautaire) .....

Code APE / NAF ..... N° Siret |_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

Responsable de l'inscription

☐ Mme ☐ M. Nom ..... Prénom .....

Service/Fonction .....

Tél. (ligne directe) ..... E-mail .....

Facturation/Règlement

☐ FACTURE À ADRESSER À L'ENTREPRISE / L'ÉTABLISSEMENT :

À l'attention de ☐ Mme ☐ M.

Nom .....

Prénom .....

Service/Fonction .....

E-mail .....

Libellé de la facture .....

.....

Si la facture est à adresser à l'entreprise mais à une autre adresse ou un autre service, merci de préciser .....

.....

.....

.....

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur la facture ?

☐ OUI ☐ NON

Si OUI, numéro : .....

GERESO se réserve le droit de facturer une pénalité forfaitaire si le client n'a pas transmis son bon de commande avant le début de la formation

Prise en charge (si parcours certifiant) :

☐ CPF ☐ Entreprise ☐ OPCO

☐ FACTURE À ADRESSER À L'OPCO :

Nom de l'OPCO .....

Numéro de prise en charge .....

Adresse de votre OPCO .....

.....

Code postal |_|_|_|_|_|

Ville .....

Si GERESO n'a pas reçu l'accord de prise en charge de l'OPCO le dernier jour de la formation, le client sera facturé de l'intégralité du prix de la formation.

Fait à : Le :

Signature et cachet de l'Entreprise / l'Établissement, précédés de la mention « bon pour accord » :

La signature de ce bulletin d'inscription vaut acceptation des conditions générales de vente précisées sur *www.gereso.com/mentions-legales-et-cgv*

Les informations recueillies sur ce formulaire sont nécessaires au traitement de votre inscription et sont enregistrées dans un fichier informatisé par GERESO dans la finalité de traitement de votre demande. Conformément à la loi "informatique et libertés", vous pouvez exercer votre droit d'accès aux données vous concernant et les faire rectifier ou supprimer en vous adressant à : dpo@gereso.fr
** Les options "accès aux e-ressources pédagogiques" et "veille juridique", proposées en option en complément de la formation, sont renouvelables annuellement par tacite reconduction, sauf résiliation notifiée un mois avant la date d'échéance.*