

Réussir ses ventes par le e-commerce

Organisation

Mode d'organisation : Présentiel ou distanciel

Durée : 2 jour(s) · 14 heures

Contenu pédagogique



Type

Action de formation



Public visé

Responsable marketing ou commercial ayant à développer le E-commerce, Responsable de site marchand, Chef de projet site e-commerce, E-merchandiser, E-commerçant.

Cette formation est accessible aux publics en situation de handicap et aux personnes à mobilité réduite. Des aménagements peuvent être prévus en fonction des profils. Nous contacter pour plus d'information.



Prérequis

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



Objectifs pédagogiques

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.



Description

Maîtriser les différentes fonctions d'un site Web

- 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

- 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

- 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

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



Modalités pédagogiques

Réflexion de groupe et apports théoriques du formateur – Travail d'échange avec les participants sous forme de discussion – Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle – Exercices pratiques (études de cas, jeux de rôle, questionnaires, quiz, mises en situation, ...) sont proposés pour vérifier le niveau de compréhension et d'intégration du contenu pédagogique – Remise d'un support de cours complet pour référence ultérieure



Moyens et supports pédagogiques

Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation. Chaque participant disposera d'un ordinateur (si besoin), d'un support de cours, d'un bloc-notes et d'un stylo. La formation se déroulera avec l'appui d'un vidéoprojecteur et d'un tableau blanc.



Modalités d'évaluation

Avant la formation :

Nous mettons en place une évaluation de chaque participant via un questionnaire d'évaluation des besoins et de niveau.

Un audit complémentaire peut-être proposé pour parfaire cette évaluation

Pendant la formation :

Des exercices pratiques (études de cas, jeux de rôle, questionnaires, quiz, mises en situation, ...) sont proposés pour vérifier le niveau de compréhension et d'intégration du contenu pédagogique.

À la fin de la formation :

Le participant auto-évalue son niveau d'atteinte des objectifs de la formation qu'il vient de suivre.

Le formateur remplit une synthèse dans laquelle il indique le niveau d'acquisition pour chaque apprenant : « connaissances maîtrisées, en cours d'acquisition ou non acquises ». Il évalue ce niveau en se basant sur les exercices et tests réalisés tout au long de la formation.

Le participant remplit également un questionnaire de satisfaction dans lequel il évalue la qualité de la session.

À la demande du stagiaire, le niveau peut aussi être évalué par le passage d'une certification TOSA pour les outils bureautiques, CLOE pour les langues.



Modalités de suivi

Emargement réalisé par 1/2 journée – Certificat de réalisation remis à l'employeur à l'issue de la formation – Assistance par téléphone et messagerie – Support de cours remis à chaque participant à l'issue de sa formation – Suivi de la progression 2 mois après la formation