

Public et prérequis

Porteurs de projet ou futurs créateurs d'entreprise souhaitant se lancer dans la vente en ligne.

Salariés en reconversion professionnelle ou en montée en compétences.

Micro-entrepreneurs, commerçants ou artisans souhaitant développer une activité e-commerce

Maîtrise de base de l'outil informatique et navigation Internet

Les objectifs

Comprendre le e-commerce

Créer sa boutique en ligne

Soigner la visibilité et le contenu

Faire connaître sa boutique

Faire connaître sa boutique

Les méthodes pédagogiques et d'encadrement

Alternance d'apports théoriques et de cas pratiques, mises en situations et jeux de rôle à partir d'exercices concrets pour les participants.

Mise à disposition d'outils et documents types.

La formation est animée par des formateurs experts, validés par nos équipes pédagogiques et disposant de 5 à 10 années d'expérience dans leur domaine de compétences.

Validation et certification

Attestation de formation

Outils pédagogiques

Supports théoriques

Multiples cas pratiques, mises en situations et jeux de rôles à partir d'exercices concrets

Conseils personnalisés

Contenu de la formation

Comprendre le e-commerce

Définir le e-commerce et ses usages.

Identifier les principaux types de ventes en ligne (B2C, B2B, C2C, dropshipping, plateformes, etc.).

Expliquer le parcours d'achat d'un client sur Internet.

Lister les étapes de création d'un site e-commerce.

Connaître les obligations légales (mentions, CGV, RGPD, protection des données).

RÉFÉRENCE

COAV0025

CENTRES DE FORMATION

Amiens

DURÉE DE LA FORMATION

5 jours / 35 heures

ACCUEIL PSH

Formation ouverte aux personnes en situation de handicap. Moyens de compensation à étudier avec le référent handicap du centre concerné.

Les + Promeo

- 60 ans d'existence
- Une communauté de 3 100 alternantes
- 24 000 stagiaires formés par an
- 3 500 entreprises qui nous font confiance
- Un accompagnement personnalisé et un contact dédié
- L'expertise professionnelle de tous nos formateurs
- La diversité des diplômes sous accréditation par des partenaires de renom
- Une pédagogie active
- Des infrastructures technologiques et un environnement stimulant

Créer sa boutique en ligne

Choisir une solution e-commerce adaptée (Prestashop, Shopify, WooCommerce, Wix...).

Prendre en main la plateforme choisie.

Créer et organiser les catalogues produits.

Mettre en place les paiements et les modes de livraison.

Appliquer les principes de responsive design, d'UX et de mobile-first.

Soigner la visibilité et le contenu

Rédiger des fiches produits claires et attractives.

Concevoir les pages principales du site (Accueil, À propos, Contact...).

Comprendre les bases du référencement naturel (SEO).

Valoriser les produits avec des visuels de qualité.

Faire connaître sa boutique

Identifier les leviers du marketing digital.

Créer une première campagne e-mailing.

Utiliser les réseaux sociaux pour promouvoir la boutique.

Découvrir la publicité en ligne (Google Ads, Meta Ads).

Élaborer une première stratégie d'acquisition de trafic.

Suivre et améliorer les performances

Utiliser Google Analytics pour suivre les ventes.

Interpréter les indicateurs clés (panier moyen, taux de conversion, taux d'abandon...).

Gérer les commandes et la relation client.

Traiter les retours et le service après-vente.

Planifier les actions de suivi pour les trois premiers mois

Modalité d'évaluation

Les compétences et les acquis des candidats sont évalués tout au long de la formation.