

Comprendre les stratégies de vente en ligne

Modalités pédagogiques

Durée : 7 heures, 1 jour

Horaires : 9h00-12h30 et 13h30-17h00

Lieu : Voir convention

Participants : 1 mini – 8 max

Dates : Voir convention

Niveau : Initiation

Présentation de la formation

À travers cette formation vous apprendrez à vendre via les différents canaux de vente et à maîtriser l'ensemble des indicateurs pour mesurer le ROI d'une boutique en ligne.

Objectifs de fin de formation

A la fin de la formation l'apprenant sera capable de :

- Appréhender le marché du e-commerce et ses perspectives de développement
- Identifier les différents canaux de vente
- Comprendre le fonctionnement des Marketplaces

Public visé et Prérequis

Public visé :

Responsable communication, chargé de marketing, webmarketeur, chef de projet et toute personne souhaitant mettre en place une stratégie e-commerce.

Prérequis :

Savoir utiliser un ordinateur et connaître les bases du web.

Positionnement avant la formation

Le niveau de connaissance des stagiaires sera évalué avant la formation via un questionnaire en ligne réalisé par le formateur.

Objectifs et contenus pédagogiques par demi-journée

Jour 1

Matin

Distinguer les différents canaux de vente en ligne

- Reconnaître les différents modèles économiques du web
- Décrire les différents canaux de vente du web
- Classer ces différents canaux en fonction de ses besoins

Après-midi

Publier ses produits sur les différentes Marketplaces

- Reconnaître les différentes Marketplaces
- Réunir les informations essentielles pour bien intégrer son catalogue produit
- Intégrer ses produits sur les Marketplaces (gestion des flux)
- Gérer sa boutique à distance

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre

Moyens pédagogiques :

Moyens et méthodes pédagogiques : La formation alternera théorie et pratique avec des exercices, cas pratiques et mises en situation.

Supports : Un support de cours sera remis à chaque apprenant.

Moyens techniques :

Moyens mis à disposition : Salle équipée de tables et chaises, connexion internet, vidéoprojecteur ou projection des supports sur un écran LCD

Matériel requis : Ordinateur personnel autorisé.

Modalités d'évaluation

Avant la formation : une évaluation en ligne sur le positionnement du stagiaire

Pendant la formation : exercices, quiz, QCM et mises en situation tout au long de la formation pour tester vos connaissances et évaluer votre progression.

En fin de formation : un questionnaire à choix multiple permettra de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Critère d'évaluation :

- Un score de 75% de bonnes réponses doit être obtenu pour la validation des acquis.

Après la formation : une évaluation est réalisée à 6 mois pour évaluer l'impact de la formation sur la pratique professionnelle du stagiaire

Moyens d'encadrement

Formateur spécialisé en marketing digital et e-commerce depuis plus de 14 ans.

Moyens permettant le suivi et l'appréciation des résultats

Suivi de l'exécution :

- Feuille d'émargement par demi-journée signée par chaque stagiaire et par le formateur
- Remise d'une attestation d'assiduité individuelle à la fin de la formation

Appréciation des résultats :

- Évaluation formative continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

Sanction de la formation

Remise d'une attestation de fin de formation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous souhaitons que tout le monde puisse bénéficier et accéder à nos formations. C'est pourquoi, notre organisme de formation vous propose d'étudier les possibilités d'aménagement au cas par cas. Pour cela merci de contacter le Référent Handicap au 09 51 04 21 45 ou par mail à handicap@passpro.fr.