



FORMATION « VENDRE EN LIGNE »

Objectif pédagogique

- Acquérir et assimiler les connaissances nécessaires pour vendre en ligne.

Contenu & Durée

- 10 modules
- Environ 25 heures
- 100% distanciel

Niveau

- Tous niveaux
- Certification interne

Pré-requis technique

- Ordinateur ou tablette fonctionnelle
- Connexion internet

Eligibilité / financement

- Financement interne
- OPCO
- FNE-Formation
- Pôle Emploi

Pour plus d'informations, consulter la page : <https://qualeopro.fr/financement/>

ou nous contacter via notre page contact <https://qualeopro.fr/contact/>

PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Cette formation s'adresse à tous les entrepreneurs et professionnels qui ont un projet de création de boutique en ligne ou de site marchand. 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 la bataille en investissant des marchés de niche. En suivant toutes les étapes de la création d'un e-commerce distillées dans les 10 modules de cette formation, le futur e-commerçant pourra aborder sereinement cette mutation vers la vente digitale. Bien que récent, l'e-commerce a ses us et coutumes, des usages et pratiques qu'il est indispensable de connaître. Pour réussir à atteindre la rentabilité avec 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 e-commerçant 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 virulente. 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, le métier d'e-commerçant 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.

Cette formation propose des exercices pratiques dans chaque module ainsi qu'un questionnaire pour valider les connaissances acquises. Bienvenue dans le monde du commerce en ligne !

PROGRAMME DE FORMATION

1. L'e-commerce, chiffres et acteurs

Dans le premier module, nous dressons un état de l'e-commerce en France qui permet de mieux comprendre pourquoi il aime autant les consommateurs et les entrepreneurs. Nous verrons quels sont les avantages et les inconvénients de cette forme récente de commerce pourtant entrée dans les mœurs.

- 🔒 Les chiffres de l'e-commerce
- 🔒 Le profil des acheteurs en ligne
- 🔒 Les avantages de l'e-commerce pour les vendeurs et les consommateurs
- 🔒 Les points faibles de l'e-commerce.

2. L'étude de marché, le marché de niche

Nous nous intéressons dans le module 2 à un élément essentiel à la réussite d'un projet d'e-commerce : le porteur du projet. Nous verrons qu'au-delà des aptitudes et de la détermination d'un e-commerçant, ce dernier doit bien comprendre l'environnement dans lequel il va évoluer avant de se lancer.

- 🔒 L'e-commerçant, les marchés tendance
- 🔒 L'étude de marché, trouver un marché de niche
- 🔒 Estimer la rentabilité d'un produit

3. Comment vendre produits et services, Choisir ses fournisseurs

Le module 3 est consacré aux différentes possibilités qu'un e-commerçant peut envisager pour vendre des produits en ligne, de l'achat en gros au dropshipping. Nous verrons comment entrer en contact et évaluer les meilleurs fournisseurs, puis entretenir avec eux de bonnes relations.

- 🔒 Les différentes possibilités pour vendre des produits en ligne
- 🔒 Comment choisir ses fournisseurs
- 🔒 Les critères d'évaluation pour choisir un fournisseur

4. Où et comment vendre ? Créer sa boutique en ligne

Dans le module 4, nous étudions les différentes solutions pour créer une boutique en ligne, de l'agence web aux outils CMS pour créer son site soi-même. Puis nous nous

intéressons aux places de marché, ces plateformes partenaires pour vendre ses produits, une solution avec ses avantages et ses inconvénients.

- 🔒 Les solutions pour vendre sur internet
- 🔒 Créer une boutique avec un CMS open source ou SaaS
- 🔒 La solution de l'agence web pour créer un site marchand
- 🔒 Les places de marché ou marketplaces

5. Concevoir une boutique en ligne professionnelle

Dans le cinquième module, nous voyons comment concevoir une boutique en ligne pour la rendre attractive et professionnelle. Il y est question d'arborescence et d'identité visuelle, deux aspects à considérer pour améliorer l'expérience utilisateur chère aux moteurs de recherche.

- 🔒 Concevoir une boutique pour ses clients
- 🔒 Arborescence d'une boutique en ligne
- 🔒 Soigner l'identité visuelle de la boutique

6. La fiche-produit, les règles SEO

Le module 6 est entièrement consacré à la fiche-produit. La fiche-produit doit convaincre les clients et séduire les moteurs de recherche avec des descriptifs originaux et des visuels de qualité. Nous apprenons comment rendre ce support marketing attractif et convaincant.

- 🔒 Rédiger des fiches-produits
- 🔒 Présenter et structurer une fiche-produit
- 🔒 Les techniques SEO

7. Gérer les stocks, gérer la livraison

Deux postes essentiels pour assurer le succès d'une boutique en ligne sont abordés dans le module 7. La gestion des stocks ou comment gérer l'approvisionnement de la boutique efficacement. Les solutions de livraison à privilégier ou comment offrir à sa clientèle un service fiable au juste prix.

- 🔒 La gestion des stocks
- 🔒 La livraison des produits

8. Le webmarketing ou comment faire connaître sa boutique en ligne

Le module 8 est consacré à la visibilité de la boutique en ligne. Nous épluchons les principales méthodes webmarketing qui sont utiles pour faire connaître sa boutique sur le web et créer du trafic.

- 🔒 Les méthodes marketing pour l'e-commerce
- 🔒 Les réseaux sociaux
- 🔒 Le marketing d'influence
- 🔒 La landing page

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

Le module 9 aborde des méthodes d'*inbound marketing* qui permettent d'attirer des visiteurs vers son site puis d'en transformer certains en clients fidèles. Il est aussi question des solutions de paiement à proposer à une clientèle très exigeante sur cet aspect de la transaction. Nous voyons aussi comment utiliser les outils d'analyse pour améliorer les performances de sa boutique.

- 🔒 L'*inbound marketing*, l'entonnoir de conversion
- 🔒 Choisir la solution de paiement pour sa boutique en ligne
- 🔒 Les outils d'analyse pour améliorer les performances d'un site

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

Dans le module 10 nous concluons cette formation par les aspects juridiques et légaux du commerce en ligne. Il est question du statut juridique à choisir en fonction des objectifs de l'e-commerçant, mais aussi en fonction de sa situation personnelle. Pour finir, nous abordons les aspects légaux avec les conditions générales de vente et les mentions légales et obligatoires à faire figurer sur un site.

- 🔒 Le choix du statut juridique
- 🔒 Les conditions générales de vente
- 🔒 Les mentions légales

À propos de QUALEOPRO

Entreprise française solidaire, QUALEOPRO est l'organisme de formation de référence en e-learning pour toutes les entreprises souhaitant engager leurs dirigeants et leurs collaborateurs dans des plans de développement de compétences.

En nous choisissant comme organisme de formation, vous favorisez le développement de vos compétences et celles de vos collaborateurs tout en étant vous-même acteur responsable : pour chaque formation, une partie des frais d'inscription et des frais pédagogiques sont reversés à des programmes d'accès à l'éducation en France et dans le monde.

QUALEOPRO, marque déposée d'ABELART PRODUCTIONS, est un organisme de formation conforme aux critères qualité des OPCO et certifié DATADOCK et QUALIOPi dans la catégorie : actions de formation.



Pour plus d'informations : <https://qualeopro.fr/>

Pour toute demande de devis : devis@qualeopro.fr / 01 87 20 28 88