

E-COMMERCE

De WooCommerce aux marketplaces, en passant par l'emailing et l'analytics, maîtrisez les leviers essentiels de la croissance digitale



OBJECTIFS PROFESSIONNELS

- Comprendre les fondamentaux de la stratégie eCommerce et de ses leviers digitaux.
- Structurer un écosystème de vente performant (site, marketplaces, CRM, réseaux sociaux).
- Maîtriser les bases techniques de WooCommerce et de l'intégration produit.
- Mettre en place des campagnes d'acquisition et de fidélisation rentables.
- Suivre et analyser la performance via les bons outils d'analytics.

PUBLIC CONCERNÉ

- Salariés CDD, CDI
- travailleurs indépendants, chefs d'entreprise
- Responsable, chef de projet Marketing/digital
- Assistante de Direction
- Accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des difficultés d'apprentissage*

PRÉREQUIS

Connaissance basique du digital (navigation web, notions marketing)
Avoir un projet eCommerce en cours ou à venir, évalués à partir du test de positionnement.

CONTENU

chapitre 1 : Panorama et stratégie eCommerce

Découverte des fondamentaux du commerce en ligne et élaboration d'une stratégie eCommerce performante. Analyse des modèles, des parcours clients et mise en place d'une architecture technique adaptée et conforme (CMS, sécurité, RGPD)

chapitre 2 : Paramétrer sa boutique WooCommerce

Installation et paramétrage de base, Gestion du catalogue produit, Optimisation du tunnel d'achat, Maintenance & bonnes pratiques

chapitre 3 : Acquisition et Fidélisation

SEA & Shopping, SMA & Social Commerce
Marketplaces, SEO et Content

chapitre 4 : Email & Automatisation

Email marketing & newsletters, Scénarios automatisés (CRM)
Outils et intégrations (Mailjet, Klaviyo..), Cas pratique : création d'un scénario automatisé

chapitre 5 : Pilotage et Performance

Introduction à Google Analytics 4, Tracking & plan de marquage
Création de tableaux de bord, Cas pratique : créer son dashboard eCommerce

chapitre 6 : Diagnostic et Plan d'actions

Diagnostic global d'un projet eCommerce,
Construction d'un plan d'action 90 jours, Table ronde et échanges inter-stagiaires

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Créer et paramétrer une boutique WooCommerce opérationnelle
- Définir une stratégie d'acquisition multicanale (SEA, SMA, email, marketplaces)
- Mettre en place des tableaux de bord eCommerce et suivre les indicateurs de performance
- Identifier les leviers de croissance prioritaires et les optimisations à mener

MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION DES ACQUIS

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation :

Exercices pratiques

Modalités d'évaluation :

Questionnaire de positionnement
Quizz des acquis avant et après la formation
Cas pratiques durant la formation
Questionnaire de satisfaction à chaud
Questionnaire de satisfaction à froid à 1 mois

DURÉE

3 jours
autre durée possible sur
demande

LIEU

sur site ou en salle de formation
Sacrés Français (Aix en Provence) ou
en salle de formation extérieure
au choix du client

MOYENS HUMAINS

Consultant formateur expert en e-commerce

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Alternance théorie/cas pratique
travaux individuels et en groupe
Approche participative avec les participants
Travaux pratiques supervisés pour mesurer la progression

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Présentation interactive avec slide et exemples illustrés. Ateliers collaboratifs. Etudes de cas concrets (sites réels) adaptés aux besoins des participants

MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

Acquisition des compétences opérationnelles par la pratique et l'expérimentation (cas pratiques réels)
Formation favorisant l'engagement du participant pour un meilleur ancrage des enseignements
Présentation projetée, travail sur ordinateur portable personnel
Supports documentaires et multimédias, outils collaboratifs et ressources sites web spécialisés.
Supports PDF fournis dans logiciel formation à la fin de la formation

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES



Notre organisme s'assure que la formation proposée puisse être accessible aux personnes en situation de handicap ou ayant des difficultés d'apprentissage. Des aménagements sont prévus pour que la formation puisse être suivie quel que soit votre handicap.

Pour cela, nous disposons d'un référent handicap que vous pourrez contacter à l'adresse suivante : contact@sacres-francais.com ou au 06 58 49 78 47 (Olivier Robert) afin d'anticiper ensemble les aménagements éventuels à mettre en oeuvre pour favoriser la réussite de votre parcours.

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Entrée en formation après entretien, recueil de besoins et test de positionnement
Se présenter en formation avec un ordinateur portable personnel
Délai moyen d'entrée en formation : 15 jours

EFFECTIF

minimum 1 participant

TARIF

à partir de 1200 €/j net de TVA (TTC)
(tarif ajusté selon la durée, le nombre de participants et les modalités choisies. Devis personnalisé sur demande sous 48h.)

Ce programme peut être adapté en durée, contenu et modalités selon vos besoins.