

## 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 : Paramétrier 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 paramétriser 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](mailto: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.*