



SE FAIRE CONNAITRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE – WEB MARKETING



CRÉER ET ADMINISTRER UN SITE E-COMMERCE POUR TPE PME

OBJECTIFS GÉNÉRAUX :

- Créer sa boutique en ligne, gérer les produits et animer les ventes
- Développer un site marchand attractif et vendeur
- Améliorer la visibilité et générer du trafic sur son site marchand

PRÉREQUIS

Avoir de bonnes connaissances de l'environnement Windows.
Avoir une bonne pratique de la bureautique et d'Internet.
Se munir de ses éléments numériques à publier (photos, vidéos, textes...)

PUBLIC

Chef d'entreprise artisanale
Collaborateur
Créateur/repreneur d'entreprise
Toute personne souhaitant créer un site e-commerce

Formation accessible aux personnes en situation de handicap

DURÉE

6 jours : 42 heures

INTERVENANT

Formateur expert en Web Marketing, ayant une grande connaissance du secteur artisanal

VALIDATION

Présenter devant jury le site e-commerce créé par le candidat.

Obtenir au moins 7 compétences en acquis (A) sur les 9 compétences qui composent la certification, 2 compétences en partiellement acquis (PA) et aucune compétence en non acquis (NA).

Les métiers de l'artisanat évoluent sans cesse, notamment par le numérique qui a envahi notre quotidien et est devenu un vecteur incontournable pour dynamiser leur activité. Cette mutation est corrélée avec les nouvelles habitudes d'achats des consommateurs qui ont considérablement évolué ces dernières décennies et qui ont encore été renforcées depuis par la crise sanitaire. Le développement du commerce en ligne est exponentiel. Cette formation certifiante vous permet de devenir un artisan 3.0 qui saura gérer de façon autonome son site marchand et multiplier les opportunités.

RS 5477

CONTACTS

GESTIONNAIRES DE FORMATION

Schiltigheim :	gestionfc67@cm-alsace.fr	03 88 19 79 64
Mulhouse :	gestionfcm@cm-alsace.fr	03 89 46 89 17
Colmar :	gestionfcc@cm-alsace.fr	03 89 20 84 65

REFERENT(E) HANDICAP

Alsace :		
Gabrielle PIGEARD	gpigeard@cm-alsace.fr	03 89 46 89 7

ÉQUIPEMENT TECHNIQUE

Salles de formation dédiées : vidéoprojecteur, accès internet haut débit, parc informatique, salle de pause

LIEUX ET DATES

Formation proposée à Schiltigheim, Colmar et Mulhouse.
Pour connaître les dates, consulter la programmation sur :

- Notre site internet : cm-alsace.fr
- Notre plateforme de services : services.cm-alsace.fr

Fréquence de la formation : 6 sessions par an

TARIF

1 260 € net de taxes

Se renseigner auprès de nos conseillères en formation pour obtenir un devis et connaître les possibilités de prise en charge.

Taux de satisfaction

nouveau





CRÉER ET ADMINISTRER UN SITE E-COMMERCE POUR TPE PME



SE FAIRE CONNAITRE ET
VENDRE SES PRODUITS

PROGRAMME

Objectifs détaillés et compétences visées par la certification :

1. Définir ses besoins de site e-commerce dans un cahier des charges en analysant sa valeur ajoutée et en intégrant les dimensions techniques et budgétaires afin de cadrer le périmètre et la faisabilité du projet.
2. Sélectionner une solution e-commerce correspondant aux besoins et aux contraintes identifiées dans le cahier des charges pour disposer d'un outil de création adapté à son projet et aux supports numériques ciblés (écran d'ordinateur, smartphones et tablettes).
3. Choisir une structure de site parmi les fonctionnalités proposées par la solution e-commerce en sélectionnant les options adaptées pour aboutir à une configuration ergonomique et répondant aux besoins.
4. Créer le design du site e-commerce en adéquation avec l'identité de l'entreprise, en veillant à l'esthétique pour proposer un site attractif et favoriser l'Expérience Utilisateur (UX).
5. Intégrer du contenu web sur son offre de produits / services en soignant les descriptifs pour attirer le client, le rassurer et optimiser la vente.
6. Intégrer les mentions légales obligatoires (CGV, RGPD, cookies) dans le site e-commerce en veillant à leurs mises à jour pour être en conformité avec la loi et intelligible pour le client.
7. Assurer l'optimisation du référencement naturel de son site en incrémentant des mots clés et en actualisant les contenus pour améliorer l'indexation et le classement dans les résultats des moteurs de recherche.
8. Mettre en place de actions de relations clients en réalisant des animations de vente (newsletters, mises en avant produit, liens vers les médias sociaux etc...) et en assurant un suivi de sa clientèle afin de développer sa visibilité, son audience et son taux de fidélisation.
9. Exploiter les données statistiques de fréquentation des pages du site en utilisant les indicateurs clés de performance afin d'analyser le trafic et cerner les préférences et comportements des visiteurs.

JOUR 1

1. Les besoins et le cahier des charges du site e-commerce :

- Etat de l'existant
- Les besoins du marché ciblé
- Les objectifs et la cible
- Les contraintes techniques
- La concurrence
- Le budget
- Les besoins techniques de base
- Le nom de domaine par rapport à l'activité

2. La solution adaptée au cahier des charges :

- Choix de la solution sélectionnée en cohérence avec le cahier des charges
- Le budget
- Les contraintes techniques



CRÉER ET ADMINISTRER UN SITE E-COMMERCE POUR TPE PME



SE FAIRE CONNAITRE ET
VENDRE SES PRODUITS

JOUR 2

3. La configuration du site :

- L'architecture du site : construction des différentes rubriques
- La navigation de l'internaute : création d'un menu accessible et intuitif / Les liens et les boutons
- Le paramétrage des différentes solutions de paiement : PayPal, chèque, CB ...
- Les différents modes de livraison : drive, click & collect, relai colis, voie postale ...

JOUR 3

4. La charte graphique :

- Le design global du site par rapport à l'activité et à la cible
- Définition du logo
- Définition de la charte graphique : polices, couleurs, fond de pages

JOUR 4

5. Le contenu du site :

- Les photos
- Les articles sous forme de texte
- Les vidéos
- Les fiches produits : nom, prix, photos, description et disponibilité du produit / Délais de livraison
- Les contenus impactant : cibles / Réponse aux objectifs et messages à faire passer

6. Les mentions obligatoires :

- Les mentions légales
- Les conditions générales de vente
- Les mentions obligatoires relatives à l'utilisation de données personnelles
- La politique de confidentialité
- Les règles sur l'utilisation des cookies

JOUR 5

7. Le référencement :

- Les mots clés pertinents au regard de l'activité et du marché
- Le positionnement des mots clés aux endroits stratégiques des différentes pages

JOUR 6

8. Les actions de relation client :

- Les animations de vente
- Mise en avant des produits et service
- Les promotions affichées sur le site
- La gestion et l'affichage des avis et commentaires des clients
- Le suivi client : comptes clients, questions, SAV ...



CRÉER ET ADMINISTRER UN SITE E-COMMERCE POUR TPE PME



SE FAIRE CONNAITRE ET
VENDRE SES PRODUITS

9. Les données statistiques :

- Le choix des indicateurs : visiteurs uniques, sessions, période de fréquentation, accès direct, accès par les moteurs de recherche, pages vues, durée moyenne de la visite, taux de rebond, taux de conversion ...
- Prise en compte des données statistiques dans l'ajustement des contenus du site

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Formation en présentiel

Conditions d'apprentissage optimales, chaque stagiaire ayant un poste informatique à disposition.

Groupe limité à 8 personnes pour permettre un accompagnement et des conseils individualisés, adaptés au contexte professionnel de chaque participant.

Méthodes fondées sur des bases démonstratives « faire et faire faire ».

Apports théoriques ponctués de démonstrations et de mises en pratique.

Echanges et interactivité avec le formateur ainsi qu'entre les participants.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Évaluation formative en cours de formation :

Des temps spécifiquement dédiés aux difficultés rencontrées sont proposés en ouverture de chaque demi-journée.

Évaluation sommative en fin de formation :

A partir de son projet professionnel, le candidat présente au jury la version finale du site e-commerce sur lequel il a travaillé.

Il est attendu que le candidat explique ses objectifs et ses besoins puis qu'il présente l'ensemble du site : structure, fonctionnalité, exemple de produits / services ...

La présentation est suivie d'un échange oral avec le jury. Cet échange permet au candidat d'argumenter les choix opérés dans l'élaboration de son site et d'élargir le questionnement du jury sur certaines compétences afin d'en vérifier la maîtrise par le candidat.

[Conditions générales
de vente](#)



**cm-alsace.fr et
services.cm-alsace.fr**
Suivez aussi notre actu
sur **instagram** et **facebook**