



# SE FAIRE CONNAITRE ET VENDRE SES PRODUITS

FORMATION COURTE – WEB MARKETING

Code certification : RS5477 / Organisme certificateur : CMA France  
Date d'enregistrement : 17.06.2021 / Date d'échéance : 17.06.2026



## CRÉER ET ADMINISTRER UN SITE E-COMMERCE POUR TPE-PME

### OBJECTIFS

- 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

85((//)\$250\$,21#3\$6

6 jours : 42 heures  
/HGpODLPRHQG0FFqVjODIRUPDWLRQHVVWGHMR0V

### INTERVENANT

Formateur expert en web marketing ayant une grande connaissance du secteur artisanal

### VALIDATION

Certification "Créer et administrer un site e-commerce pour TPE-PME" inscrite au répertoire spécifique

Les métiers de l'artisanat évoluent sans cesse, notamment via le numérique, qui a envahi notre quotidien et est devenu un vecteur incontournable pour dynamiser son activité. Cette mutation est corrélée aux nouvelles habitudes d'achat 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.

### CONTACTS

#### GESTIONNAIRE DE FORMATION

Colmar : [gestionfcc@cm-alsace.fr](mailto:gestionfcc@cm-alsace.fr) 03 89 20 84 62

#### REFERENTE HANDICAP

Alsace :  
Véronique LITTEL [vlittel@cm-alsace.fr](mailto:vlittel@cm-alsace.fr) 03 88 19 79 17

### MOYENS MATERIELS

Les moyens matériels mobilisés sont en adéquation avec les objectifs de la formation et le programme associé. Dans ce cadre, une session « Créer et administrer un site e-commerce pour TPE-PME » est conduite au sein d'une salle informatique disposant entre autres équipements d'un accès internet haut débit et d'un vidéoprojecteur.

### LIEUX ET DATES

Formation proposée à Colmar

Pour connaître les dates, consulter la programmation sur notre site internet :

<https://www.cm-alsace.fr/former-et-se-former/formations-courtes>

Fréquence de la formation : 2 sessions par semestre

### TARIF

1 260 € net de taxes

Possibilités de prise en charge totale ou partielle en fonction de la situation propre au stagiaire

Formation éligible au Compte Personnel de Formation (CPF)

Taux de satisfaction

**90,5 %**

\* Enquêtes 1er semestre 2024 portant sur 6 stagiaires



CMA FORMATION



# 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](#)

