

	FICHE PRODUIT	Identification : Trainevo-Ficheprod-01
		Date révision : 11/2021
		N° version : 01

Intitulé de la formation : Comment bien préparer un projet d'e-commerce dans son entreprise » (En distanciel / présentiel)

Cette formation permet d'identifier les phases clés d'un projet de e-commerce et les erreurs à éviter.

Public cible

Toute personne qui prépare ou qui est amenée à préparer dans son entreprise un projet d'e-commerce (vente de produits / de services, que ce soit vers les particuliers ou en BtoB – vers les professionnels, en parallèle ou non avec des canaux de ventes offline).

Prérequis : Avoir, au minimum, déjà consulté des sites web d'entreprises et, idéalement, déjà acheté en ligne à titre privé

Référence :	Catégorie :	Durée :
Trainevo-072022-IT-03	E-Business	16 H
Langue(s) :	Organisme de formation :	Nb de participants (min/max) :
Français		6 min / 12 max

Objectif (s)

Permettre aux participants de :

- ✓ Découvrir l'envers du décor de l'E-commerce et les différents aspects liés au lancement et à l'exploitation d'un webshop,
- ✓ Identifier les étapes clés d'un projet d'E-commerce qui implique une préparation ainsi que les principaux pièges inhérents à celles-ci.

Programme

1. Introduction à l'E-commerce

- Quelques chiffres actuels sur l'E-commerce
- Les différentes techniques de vente en ligne
- L'écosystème de l'E-commerce
- Achat en ligne par le consommateur : Les étapes clés et les potentielles sources de problèmes
- Vendre en ligne : Les étapes clés qui impliquent une préparation
- Les tendances en E-commerce

2. Focus sur les solutions d'e-commerce

	FICHE PRODUIT	Identification : Trainevo-Ficheprod-01
		Date révision : 11/2021
		N° version : 01

- Présentations de solutions, de leurs avantages et de leurs inconvénients
- « Comment choisir ? »

3. Séduire et Convertir les internautes en clients

- Bonnes pratiques et erreurs à ne pas commettre sur son webshop

4. Comment bien servir le client : paiement, logistique

REM : Il est vivement recommandé de suivre également la formation « Réglementations économiques ».

Méthode

La formation est animée par un spécialiste en e-commerce.

Les points abordés sont quasi systématiquement imagés par, au minimum, un exemple concret permettant ainsi une meilleure compréhension de la part des participants. Des trucs et astuces basés sur l'expérience du formateur seront livrés durant la découverte de la matière.

Les participants pourront également poser des questions par rapport à leur propre activité afin qu'ils puissent passer aisément à la pratique dans leur entreprise.

Au terme de certains points de matières, les participants seront invités à réaliser des exercices d'analyse / d'étude de cas dont ils partageront ensuite les résultats avec le reste du groupe.

Evaluation :

Les différentes interactions (questions directement posées aux participants, sessions de questions/réponses...) entre le formateur et les participants permettront d'évaluer la bonne compréhension de la matière par ceux-ci.

En plus de cela, les quelques exercices réalisés par les participants permettront également au formateur d'évaluer la bonne compréhension de la matière par ceux-ci.