

# Formation "Le web et le e-commerce"

PROGRAMME DE FORMATION

DURÉE : 4 jours (28 heures)

Présentiel / Distanciel

## Objectif

L'objectif de la formation est de comprendre les enjeux d'une présence sur le web, acquérir le vocabulaire propre à ce domaine, assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce, analyser le trafic de son site.

## Pré-requis

Aucun.

## Participants

Dirigeant d'entreprise relevant de l'agefice.

## Validation

La formation sera validée par un exercice pratique que le participant devra mettre en place pour son entreprise, ainsi, que l'utilisation d'outils pour améliorer son chiffre d'affaire.

## Modalités

Nos formateurs utilisent les méthodes andragogiques suivantes : la démonstration, l'étude de cas, le projet, le questionnement de groupe et le quizz.

## Infos complémentaires

**Délai d'accès :**  
Entre 15 et 45 jours. Formation accessible aux personnes en situation de handicap.  
Plus d'informations au 0692 22 55 83.

**Débouchés :**  
Cette formation permet une montée en compétences mais ne permet pas de se former à un métier.

**Passerelles :**  
Aucune passerelle disponible.

## Programme synthétique

### Module 1 : Introduction à internet

Vocabulaire spécifique à Internet  
Types de sites internet  
Recherches efficaces sur Internet  
Les tendances du web

### Module 2 : Avant de créer son site

Comprendre le vocabulaire technique  
Cahier des charges  
Contraintes légales  
Préparation des contenus  
Présentation et initiation aux outils de création de site  
Internet  
Ecueils à éviter etc.

### Module 3 : Créer un site web vitrine sur (Prestashop, WordPress, WooCommerce ou Joomla)

Déposer un nom de domaine  
Trouver un hébergeur pour son site  
Définir l'arborescence  
Les différents types de contenus  
Compléter et enrichir le site web  
Sécuriser et manipuler le site  
Administrer le site à plusieurs

### Module 4 : Analyser le trafic

Installation d'un traqueur  
Analyse des mots-clés et expressions performantes  
Statistiques et indicateurs de performance  
Mettre en place des tableaux de bords décisionnels

### Module 5 : Aspects juridiques

Les obligations légales à respecter dans l'usage de contenus et la collecte de données

### Module 6 : Fidéliser les clients

Les méthodes pour fidéliser les clients :

- Email de promotion en lien avec les achats déjà effectués
- Evaluation des achats
- Mise en place de carte de fidélité
- Réductions personnalisées
- Invitation VIP

### Module 7 : L'alternative des places de marché

Définition des places de marchés  
Intérêts et risques à être présent sur ces plateformes