

RÉUSSIR SES VENTES PAR LE E-COMMERCE

Durée

2 jours

Référence Formation

5-CL-FOND

Objectifs

Tirer profit des opportunités d'internet
Intégrer internet avec succès dans la stratégie Marketing de l'entreprise
Générer du trafic sur son site et fidéliser sa cible on-line et acquérir les bases pour mettre en œuvre une stratégie e-commerce multicanal.

Participants

Responsable marketing ou commercial ayant à développer le E-commerce, Responsable de site marchand, Chef de projet site e-commerce, E-merchandiser, E-commerçant.

Pré-requis

Maîtriser l'outil internet et être capable de "surfer" sur le Net

Moyens pédagogiques

Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation équipée d'un vidéo projecteur, tableau blanc et paperboard ainsi qu'un ordinateur par participant pour les formations informatiques.

Positionnement préalable oral ou écrit sous forme de tests d'évaluation, feuille de présence signée en demi-journée, évaluation des acquis tout au long de la formation.

En fin de stage : QCM, exercices pratiques ou mises en situation professionnelle, questionnaire de satisfaction, attestation de stage, support de cours remis à chaque participant.

Formateur expert dans son domaine d'intervention

Apports théoriques et exercices pratiques du formateur

Utilisation de cas concrets issus de l'expérience professionnelle des participants

Réflexion de groupe et travail d'échanges avec les participants

Pour les formations à distance : Classe virtuelle organisée principalement avec l'outil ZOOM.

Assistance technique et pédagogique : envoi des coordonnées du formateur par mail avant le début de la formation pour accompagner le bénéficiaire dans le déroulement de son parcours à distance.

PROGRAMME

- Maîtriser les différentes fonctions d'un site Web

Présentation de l'entreprise, la marque, ses produits

Promotion

Vente directe et indirecte : ouverture de nouveaux marchés et supports avant et après vente

- Elaborer des contenus percutants

Contenus rédactionnels et graphiques

Maîtriser les solutions de vente sur Internet

Le merchandising et la PLV en ligne

Les offres promotionnelles pour fidéliser les e-shoppers.

CAP ÉLAN FORMATION

www.capelanformation.fr - Tél : 04.86.01.20.50

Mail : contact@capelanformation.fr

Organisme enregistré sous le N° 76 34 0908834

[version 2023]

- Elaborer et mettre en oeuvre la stratégie e-commerce

Connaître les spécificités du marketing indirect multicanal
Points de vente connectés, médias sociaux, télévision, mobile et tablettes
Structurer le dispositif autour du parcours client et la segmentation
Différents modèles : web to store, mobile to store to web, store to web...
CRM et synergie entre canaux.

- Gérer le site et suivre ses contacts

La mesure d'audience
Objectifs, techniques et analyses
Les supports de vente
Documentation, mot de passe, catalogue, confirmation de commandes,...