

# Intégrer les fondamentaux du e-commerce

## FINALITÉ

Evaluation : Analyse des mises en situation avec les autres participants sous le contrôle du formateur

Sanction visée : Attestation de compétences.

Suivi : Chaque stagiaire devra émarger matin et après-midi la feuille de présence. En fin de formation, chaque stagiaire remplira une fiche d'évaluation.

Ce module peut s'inscrire dans le Bloc 2 « Gérer et Optimiser l'activité commerciale sur un secteur géographique » du Titre Professionnel de Négociateur Technico-Commercial

## OBJECTIFS

Comprendre les usages et les comportements des e-shopper  
S'approprier les principes et les outils du e-commerce.

Acquérir les bases des stratégies de e-merchandising, cross-canal et multi-canal.

## PUBLIC

Tout salarié en charge des activités commerciales au sein de son entreprise depuis plus d'un an (Conseiller commercial, Attaché commercial ...)

## PRÉREQUIS

Niveau d'études conseillé : Bac/Bac +2

## Informations pratiques

### SESSIONS

- 06 mai à Émerainville

### DURÉE

2 jours soit 14 heures

### TARIF NET

900 €

## Programme

**Le fonctionnement d'un site de e-commerce** Panorama du e-commerce : chiffres clés, prospective. Évolution des comportements d'achat sur le web et mobile. Les nouvelles formes de e-commerce : enchères, troc, CtoC, revente... Les spécificités du e-commerce : paiement en ligne, sécurisation des données, réglementation en cours, logistique. **La typologie des e-shoppers** L'évolution des comportements d'achat sur Internet (achat en ligne, ROPO, multicanal, etc.) Les différentes motivations du e-consommateur Ses achats principaux et son panier moyen **Les outils pour préparer du trafic vers le site** Une plateforme de création de boutique e-commerce Un outil de webanalyse de trafic Un logiciel de marketing automation Une solution CRM (Gestion de la Relation Commerciale) Une application pour la gestion des réseaux sociaux **Piloter une stratégie de e-commerce** Définir ses objectifs Générer du trafic : la prospection offline Générer du trafic : la prospection sur Internet Contrôler sa réputation en ligne Travailler la qualité de son site Contexte législatif (déclaration à la CNIL, Copyright, droit à l'image, mentions légales, RGPD ...)