

PRE-REQUIS

- Sensibilisation aux technologies
- Disposer du temps pour travailler le cahier des charges
- Disposer de temps pour réaliser les exercices
- Rester curieux sur l'actualité technologique

PUBLIC CONCERNÉ

- Gérant d'entreprise
- Salariés / employés
- Pharmaciens
- Autres

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Apprendre à monter un site e-commerce
- Comprendre les outils et les utiliser efficacement
- Réagir commercialement (avec les KPI)
- Mettre en place les outils marketing

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Carnets pédagogiques
- Ressources officielles
- Exercices pratiques
- Accompagnements

PROGRAMME DE LA FORMATION

- Module 1 : Introduction à l'e-commerce
- Module 2 : Définir ses objectifs
- Module 3 : Choisir une plateforme
- Module 4 : Installation de WordPress
- Module 5 : Introduction à WooCommerce
- Module 6 : Création de produits
- Module 7 : Gestion des stocks et commandes
- Module 8 : Personnalisation du site
- Module 9 : Plugins essentiels
- Module 10 : Optimisation et référencement
- Module 11 : Etude des possibilités de paiement en ligne
- Module 12 : Sécurité du site
- Module 13 : Marketing en ligne
- Module 14 : Analyse des performances
- Module 15 : Mobile Optimization
- Module 16 : Gestion de la relation client
- Module 17 : Juridique et conformité
- Module 18 : Maintenance et sauvegarde
- Module 19 : Évolution et croissance

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- QCMs & auto-évaluation
- Test fin de parcours
- Attestation individuelle

MOYENS

- Équipe pédagogique disponible
- Pédagogie active (théorie & pratique)
- Ressources en ligne

DURÉE

105 h

CODE RS

XXXX

APPRENTISSAGE

- En classe virtuelle
- En présentiel

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION - 1/3

• Module 1 : Introduction aux notions du e-commerce (3H)

Bienvenue, tour de table, présentations
Définitions des termes techniques et technologiques
Comprendre les enjeux de la digitalisation
Les avantages et les défis de la transition numérique
Présentation des outils e-commerce disponibles

• Module 2 : Définir ses objectifs (4H)

Établir des objectifs clairs et mesurables (méthode SMART)
Identifier la niche de marché
Analyser la concurrence
Exercices pratiques

• Module 3 : Choisir une plateforme (3H)

Comparaison des plateformes (WordPress, Shopify, Magento, etc.)
Les avantages et inconvénients
Sélection de la meilleure plateforme pour vos besoins (et des plugins)
Bonnes pratiques en matière de sécurité des données

• Module 4 : Installation de WordPress (10H)

Téléchargement et installation
Configuration de base
Choix d'un thème adapté
Expérimentations sur un serveur dédié
Exercices pratiques, exemples et plugins

• Module 5 : Introduction à WooCommerce (10H)

Installation de WooCommerce
Configuration des paramètres de base
Prise en main de l'interface

• Module 6 : Création de produits (10H)

Gestion des produits dans WooCommerce
Ajout de produits simples et variables
Optimisation des descriptions et images
Exercices pratiques

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION - 2/3

• Module 7 : Gestion des stocks et des commandes (10H)

Paramétrage des stocks
Suivi des commandes et gestion des expéditions
Gestion des retours

• Module 8 : Personnalisation des pages du site (5H)

Utilisation des thèmes WordPress
Personnalisation avec Elementor ou d'autres constructeurs de pages
Optimisation de l'expérience utilisateur

• Module 9 : Zoom sur les plugins (5H)

Présentation des plugins indispensables
Installation et configuration de plugins de sécurité, SEO, sauvegarde, etc.
Exercices pratiques et exemples

• Module 10 : Optimisation et référencement (7H)

Techniques de base en SEO
Utilisation d'outils comme Yoast SEO
Stratégies de création de contenu optimisé
Exercices pratiques et exemples appliqués

• Module 11 : Etude des possibilités de paiement en ligne (3H)

Présentation des possibilités
Sécurisation des transactions

• Module 12 : Sécurité du site (7H)

Introduction aux notions de cybersécurité
Protection contre les cyberattaques
Mises à jour de sécurité
Utilisation de certificats SSL

• Module 13 : Marketing en ligne (7H)

Approche marketing applicable sur le site web
Notions de copywriting / marketing de vente

PROGRAMME DÉTAILLÉ DE LA FORMATION - 3/3

- **Module 14 : Analyse des performances (7H)**
Présentation de Google Analytics
Explications sur les KPI et autres indicateurs
- **Module 15 : Mobile optimization (2H)**
Techniques de base en SEO
Utilisation d'outils comme Yoast SEO
Stratégies de création de contenu optimisé
- **Module 16 : Gestion de la relation clients (3H)**
Utilisation de systèmes de chat en direct
Mise en place d'un service client efficace
Exercices pratiques
- **Module 17 : Juridique et conformité (3H)**
Règles de conformité pour les sites e-commerce
Politiques de confidentialité, conditions générales de vente, etc.
- **Module 18 : Maintenance et sauvegarde (4H)**
Mises à jour régulières
Sauvegardes automatiques
Résolution des problèmes courants
- **Module 19 : Evolution et croissance (2H)**
Stratégies pour faire évoluer votre site
Gestion de la croissance du trafic
Ajout de fonctionnalités avancées
- **Total : 105 H**

A propos de notre organisme de formation :

La certification qualité a été
délivrée au titre de la catégorie
suivante : "Actions de formation"