Adama
1209 avenue Evêché de Maguelone
34250 Palavas-les-Flots
Email : contact@adama-formations.fr
Tel : +33673691223

Maîtriser la vente en ligne pour diversifier son activité

Cette formation en distanciel est dédiée aux professionnels souhaitant diversifier leur activité en se lançant dans la vente en ligne ! Que vous soyez artisan, commerçant, consultant ou entrepreneur, cette formation vous permettra d'acquérir les compétences nécessaires pour réussir votre transition vers le e-commerce, développer votre activité et atteindre de nouveaux marchés.

Durée: 27.00 heures (4.00 jours)

Profils des apprenants

- Cette formation s'adresse aux dirigeant.e.s de petites ou moyennes entreprises, ainsi qu'aux collaborateurs et collaboratrices de TPE/PME en charge de la communication ou du marketing de leur structure.

Prérequis

- La formation s'adresse à des professionnels, ayant pour habitude de travailler quotidiennement avec l'outil informatique (recherche internet, e-mails, traitement de texte,...). La motivation du candidat et la pertinence de son projet de formation sont évaluées lors d'un entretien de positionnement
- Avoir un accès à internet haut débit pour une meilleure connexion
- Être équipé d'une webcam de préférence
- Avoir un micro et des haut-parleurs en bon état de fonctionnement

Accessibilité et délais d'accès

Les personnes en situation de handicap peuvent contacter le référent handicap pour adapter les conditions d'accès à la formation : Richard Benguigui - 06 73 69 12 23 - contact@adama-formations.fr.
Accessible en distanciel mais non adaptée aux personnes malentendantes ou malvoyantes,
5 jours

Qualité et indicateurs de résultats

Taux de satisfaction des apprenants : 5/5

Objectifs pédagogiques

- Comprendre l'écosystème de la vente en ligne : découvrir les différents canaux et plateformes de vente.
- Mettre en place une boutique en ligne : choisir la plateforme, configurer votre site et gérer les produits.
- Optimiser la visibilité de votre offre : maîtriser les techniques de référencement, publicité en ligne et marketing digital.
- Gérer les transactions et la logistique : comprendre les aspects pratiques du paiement, de la gestion des stocks et de l'expédition.
- Développer une stratégie de fidélisation : transformer les visiteurs en clients réguliers grâce à des actions adaptées.

Contenu de la formation

- Les fondamentaux de la vente en ligne
    - Présentation des canaux e-commerce
    - Choisir la bonne plateforme (focus sur WordPress + WooCommerce)

Adama
1209 avenue Evêché de Maguelone
34250 Palavas-les-Flots
Email : contact@adama-formations.fr
Tel : +33673691223

    - Identifier son client idéal
- Poser les bases de son projet e-commerce
    - Définir son positionnement
    - Étude de la concurrence
    - Saisonnalité et stratégie de lancement
- Création de son univers de marque
    - Identité visuelle (logo, couleurs, typographies)
    - Élaboration des éléments de marque
    - Introduction à Canva et banques d'images
- Mise en place de la boutique WooCommerce
    - Installation de WooCommerce
    - Structure du site (arborescence, pages clés)
    - Création des premières fiches produits
- Optimiser l'expérience utilisateur
    - Pages boutique, panier, commande : rendre votre site attractif
    - Intégrer ses éléments graphiques
    - Utilisation de thèmes et plugins Woo
- Gérer la logistique et les livraisons
    - Paramétrage des livraisons France / International
    - Suivi des stocks et ruptures
    - Configuration des e-mails de commande
- Booster la visibilité de son site
    - Introduction au SEO e-commerce
    - Référencement naturel des fiches produits
    - Bases de Google Business Profile et Google Analytics
- Développer ses ventes
    - Mise en place d'un tunnel de vente
    - Relance panier abandonné
    - Bases de l'email marketing
- Fidéliser et mesurer ses résultats
    - Stratégies de fidélisation client
    - Notions de CRM et service client
    - Analyse des résultats et axes d'amélioration

Equipe pédagogique

Référent pédagogique :
Richard Benguigui
Contact : 06.73.69.12.23

Ancien journaliste et formateur en journalisme, Richard Benguigui s'est reconverti en 2016 dans les métiers du web. Aujourd'hui, il accompagne les petites entreprises et les créateurs d'activité dans leur transition numérique. Président de la SASU Adama, il gère la présence en ligne d'entreprises, d'écoles et d'associations.

Clause d'assistance technique et pédagogique

Ressources pédagogiques et techniques

- Les formations dispensées par Adama Formations sont organisées de manière à répondre aux besoins spécifiques des apprenants tout en respectant les obligations légales et réglementaires, notamment en matière de formation professionnelle.

Adama
1209 avenue Evêché de Maguelone
34250 Palavas-les-Flots
Email : contact@adama-formations.fr
Tel : +33673691223

Méthodes pédagogiques appliquées par notre équipe pédagogique :

Méthode de l'apprentissage actif : Les apprenants sont encouragés à participer activement à leur propre apprentissage en les impliquant dans des discussions, des projets de groupe et des activités pratiques

Méthode de l'enseignement différencié : Les enseignants adaptent leur approche pédagogique en fonction des besoins et des styles d'apprentissage individuels des élèves

Méthode de l'apprentissage par problèmes : Les élèves sont amenés à résoudre des problèmes réels et à appliquer leurs connaissances dans des situations concrètes

Suivi personnalisé en continu : Chaque participant bénéficie d'un suivi individualisé, avec des échanges réguliers, des exercices pratiques et des quiz pour ajuster le contenu de la formation aux besoins spécifiques.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Lors de l'inscription, un questionnaire de pré-formation sera adressé par mail à l'apprenant
- Evaluation tout au long du parcours :
  - Evaluation formative (les enseignants utilisent des évaluations régulières pour faire le suivi de la progression des élèves et leur fournir des commentaires pour les aider à s'améliorer : sondage, questionnaire, travail de production, etc.)
  - Un questionnaire d'évaluation à chaud sera envoyé à l'apprenant par mail dans les 24 heures suivant la fin de la formation
  - Un questionnaire d'évaluation à froid sera adressé à l'apprenant 30 jours après la fin de la formation.
  -
- Moyens techniques : Les formateurs et les apprenants ont accès à un espace en ligne sécurisé, forums et messagerie instantanée, partage d'écran, outils interactifs (sondages, quizz en ligne), ainsi que la mise à disposition de documents pédagogiques sur les plateformes apprenant
- Les formateurs proposent des activités pratiques et interactives, telles que des jeux de rôle, des simulations ou des expériences, pour aider les élèves à comprendre et à appliquer les concepts appris
- Ressources pédagogiques stagiaires : Livret participant, supports imprimés pour les apprenants, propice à la prise de note et à l'engagement individuel
- Suivi de l'exécution : feuille de présence signée des stagiaires et du formateur par demi-journée attestation d'assiduité. Attestation de fin de formation.

Prix : 1800.00