

H-02 | AMELIORER SON CHIFFRE D'AFFAIRES GRACE AU E-COMMERCE ET AU WEB

Durée

3 JOURS
(21 HEURES)

Public concerné

Tout public

Pré-requis

Aucun niveau spécifique
Ordinateur portable conseillé

Tarif*

> Formation collective

(de 5 à 8 stagiaires)

- Public artisanal :
90 €/jour/personne
- Public non artisanal :
285 €/jour/personne

> Formation individuelle

- Public artisanal :
435 €/jour/personne
- Public non artisanal :
845 €/jour/personne

* Se renseigner pour connaître les conditions de financement de la formation

Lieu

Orléans / Montargis

Dates

12/03, 19/03 & 26/03 - 11/06, 18/06 & 25/06 - 15/10, 22/10 & 29/10

* Validation de la session de stage collectif dépend du nombre d'inscriptions

Délais d'accès

Varie en fonction du nombre d'inscription, du financement mobilisé et du délai d'accord de prise en charge

En savoir +

Séverine DOKOSKI
☎ 02 38 42 12 75
s.dokossi@cma-loiret.fr

► Objectifs

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

► Programme

JOUR 1 :

ACQUERIR LE VOCABULAIRE PROPRE A CE DOMAINE

Présentation des nouveaux termes et vocabulaire

COMPRENDRE L'IMPACT DU E-COMMERCE

Intérêt et impact du e-commerce dans le monde professionnel
Présentation des nouveaux termes et vocabulaire

L'INTEGRATION PROGRESSIVE DU E-COMMERCE

De la page vitrine au catalogue électronique
De la vente « semi-électronique » à la vente en ligne
Le commerce international
La nouvelle chaîne de valeur ajoutée

JOUR 2 :

ASSURER SA PRESENCE SUR LE WEB AU TRAVERS D'UN SITE D'E-COMMERCE

De la page vitrine au catalogue électronique
De la vente « semi-électronique » à la vente en ligne
Différenciation de la vente « entreprise à entreprise » et « entreprise à particulier »

LES NOUVEAUX ASPECTS DE LA PROMOTION ET DU MARKETING ON LINE

Différenciation de la vente « entreprise à entreprise » et « entreprise à particulier »
Différenciation entre conquête et fidélisation de la clientèle
Le marketing « communautaire »
Le marketing « one to one »

JOUR 3 :

ASPECTS JURIDIQUES DE LA VENTE PAR INTERNET

ANALYSER LE TRAFIC DE SON SITE

LES DIFFERENTES SOLUTIONS

L'adresse de courriel
Le formulaire de demande de devis
La boutique électronique (solutions hébergées, solutions Open-Source, solutions logicielles)

► Méthodes et moyens pédagogiques

Apports méthodologiques
Analyse de pratique des participants
Nombreux exercices individuels pour la mise en pratique

DES FORMATIONS POUR TOUS



L'établissement s'est doté d'une capacité à étudier au cas par cas les besoins spécifiques des candidats qui voudront postuler à une formation afin de mobiliser les moyens nécessaires pour compenser les conséquences d'un handicap.

Référent handicap :
Elodie GUIET

ORGANISME DE FORMATION

CHAMBRE DE METIERS ET
DE L'ARTISANAT
LOIRET

N° SIRET :
130 027 980 00023

N° de déclaration d'existence :
24450381045



► Document remis

Remise d'un support pédagogique à chaque stagiaire reprenant une synthèse des informations de la formation.

► Formateur

BAUDOUX Philippe : titulaire d'un diplôme d'étude supérieure en audiovisuel, anime les cours dans différents domaines tels que la stratégie de communication et marketing, créations de supports, conception et mise en œuvre de stratégies, Digital Wordpress, Woo commerce, Prestachop, illustrator, In design, Première, Hitfilm, Express, After effects.

► Dispositif d'information et de positionnement des stagiaires

Un entretien individuel est proposé pour évaluer le besoin du stagiaire et l'orienter vers un parcours de formation adapté.

Il est remis à chaque candidat un programme détaillé, les dates, les conditions financières de la formation, un bulletin d'inscription, un devis ou une convention de stage.

Un questionnaire est complété en amont pour chaque futur stagiaire afin d'identifier son parcours passé, définir ses objectifs, positionner ses attentes dans le but de personnaliser et individualiser la formation. Ce questionnaire est ensuite confié au formateur.

Toute information demandée à un candidat a un lien avec la formation et reste confidentielle.

► Prise en compte de l'appréciation des stagiaires

Une enquête de satisfaction est à compléter lors de la dernière séance de formation sur le déroulement et le contenu de la formation. Avec l'appui externe de la société HORIZONTAL SOFTWARE, **un questionnaire à « chaud »** est envoyé dans les 10 jours puis **un questionnaire à « froid »** dans les 2 mois après la formation pour évaluer les compétences acquises et leur mise en œuvre.

► Evaluation des acquis de formation

Remise d'une attestation de compétences pour mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques, formulés en terme de "être capable de". Elle mesure les capacités développées en formation, qui pourront être mise en œuvre dans une situation sociale ou professionnelle, en fonction de l'environnement de l'entreprise. Cette évaluation est élaborée par le formateur à partir des situations pédagogiques utilisées et impliquant le stagiaire.

► Suivi post-formation

Un suivi individuel peut-être proposé selon vos besoins.
Nous consulter pour connaître nos prestations d'accompagnement et/ou de formation.

► RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

Votre conseillère : **Séverine DOKOSI** ☎ 02 38 42 12 75
s.dokossi@cma-loiret.fr