

Durée de la formation : 8 jours – 60 heures

Public : tous publics

Prérequis : savoir utiliser ordinateur (clavier, souris, environnement windows)

Coût : sur devis – financement possible

Information et inscription : 09 53 34 75 73 • formation@lenaconseil.com • www.lenaconseil.com

LES OBJECTIFS :

Comprendre les fondamentaux du e-commerce : Acquérir des connaissances de base sur les plateformes de vente en ligne et les différences par rapport aux ventes en magasin.

Maîtriser les techniques de présentation de produits : Apprendre à créer des annonces attrayantes avec des descriptions efficaces et des photos de qualité.

Utiliser des stratégies de marketing numérique : Savoir promouvoir les produits en ligne via les réseaux sociaux, le SEO, et la publicité payante.

Optimiser la gestion des ventes et du service client : Développer des compétences en gestion des stocks, suivi des ventes, et service client en ligne.

Analysier et améliorer les performances : Être capable d'interpréter les données de vente pour effectuer des ajustements et améliorer continuellement les résultats.

PROGRAMME :

1/ *Introduction au e-commerce*

Avantages du commerce en ligne

Principales plateformes de vente en ligne (eBay, Leboncoin, etc.)

2/ *Création de comptes sur les plateformes*

Guide pas-à-pas pour la création de comptes

Configuration de base et sécurisation des comptes

3/ *Stratégies de vente en ligne*

Comparaison entre ventes en magasin et ventes en ligne

Comprendre le comportement des acheteurs en ligne

4/ *Présentation des produits*

Photographie de produits (éclairage, angles, etc.)

Rédaction de descriptions attrayantes et informatives

5/ Optimisation des annonces

Utilisation de mots-clés pour un meilleur référencement
Création de titres accrocheurs et pertinents

6/ Utilisation des outils de gestion des ventes

Introduction aux outils d'automatisation et de gestion des stocks
Suivi des ventes et analyse des performances

7/ Prix et promotions

Stratégies de tarification pour rester compétitif
Utilisation des promotions et des réductions pour attirer les clients

8/ Service client en ligne

Gestion des questions et des commentaires
Résolution des litiges et retours produits

9/ Marketing numérique pour les vendeurs en ligne

Utilisation des réseaux sociaux pour promouvoir les produits
Publicité payante sur les plateformes de vente

10/ Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)

Techniques de SEO pour les annonces produits
Utilisation des outils d'analyse SEO

11/ Contenu visuel et vidéo

Création de vidéos produits pour améliorer l'engagement
Utilisation des plateformes vidéo (YouTube, Instagram, etc.)

12/ Fidélisation de la clientèle

Techniques pour encourager les achats répétés
Programmes de fidélité et newsletters

13/ Analyse des performances

Utilisation des outils d'analyse pour évaluer les ventes
Interprétation des données et ajustements nécessaires

14/ Retour d'expérience

Étude de cas et témoignages de vendeurs en ligne réussis
Discussion et échange de bonnes pratiques

15/ Atelier pratique

Mise en ligne d'annonces en temps réel avec accompagnement
Analyse des annonces créées et feedback immédiat

16/ Plan d'action personnalisé

Élaboration d'un plan d'action individuel pour chaque participant
Conseils personnalisés et prochaines étapes

METHODES D'EVALUATION

Grille d'évaluation

LES MOYENS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES

Apport théoriques - Etudes de cas - Mise en situation - Pédagogie participative.
Moyens matériels mis à disposition : Présentiel : salle de formation équipée d'Internet, vidéo projecteur, paperboard.
Formation en distanciel synchrone sur logiciel Zoom ou Microsoft Teams.
Intervenants : formateurs experts.