

Les clés du e-Business pour les TPE et PME



Contexte et objectifs généraux :

Alors que le web est partout, tant en termes de technologies que d'usage et de nombre d'internautes, les TPE et PME de moins de 50 salariés françaises restent très faiblement présentes sur le net, voire en ignorent les pratiques actuelles. Pourtant, les sites marchands génèrent de plus en plus de chiffre d'affaire, accroissent la visibilité, favorisent l'acquisition de nouveaux prospects.

Pour profiter de cet essor et de ces opportunités, ou simplement valider l'intérêt pour votre entreprise de se doter d'un site de e-commerce vous souhaitez définir une stratégie et connaître les enjeux. Cette formation fait le tour d'horizon des facettes du e-business en favorisant l'interactivité et le partage d'expériences.

Compétences visées :

à l'issue de cette formation, l'apprenant sera en mesure de :

- Connaître les outils, techniques, enjeux, risques et étapes d'un projet d'e-commerce
- Comprendre les principes du Web Marketing

Moyens pédagogiques :

- Pédagogie interactive et participative.
- Alternance d'exposés et de cas pratiques
- Support de cours

Modalités et délais d'accès :

Nous avoir renvoyé la convention signée au plus tard 24h avant la formation

Suivi de l'exécution :

Feuilles d'émargement signées par le stagiaire, attestation de fin de formation individuelle mentionnant la nature, la durée de l'action ainsi que les résultats des acquis de la formation. Questionnaires stagiaire et formateur

Situations particulières :

Pour toute difficulté ou handicap, veuillez contacter celine.robert@com3elles.com pour voir les éventuelles

adaptations à prévoir.



Durée : à partir de 1 jour

Disponible en :

- Présentiel
- Distanciel
- Mixte

Intervenant : Céline ROBERT

Prérequis :

Avoir un projet ou du moins une intention de faire du business sur Internet (e-commerce ou non)

Public visé :

Entreprises en réflexion sur la mise en place d'un site

Avant la formation, un entretien avec le formateur ou le responsable pédagogique permettra d'évaluer les compétences, prérequis et besoins réels pour adapter la formation : contenu, durée et modalités.

Demander un entretien

Programme* :

État des lieux du e-commerce et opportunités pour les entreprises

- Les chiffres clés et les tendances du e-business
- Les préalables à la conception : avantages, contraintes et pré-requis
- Les comportements du cyberacheteur
- La mesure de l'intérêt commercial du site pour l'entreprise : site vitrine avancé ou vente en ligne ?

Pré-requis au lancement de projet e-commerce

- Étudier le marché et la concurrence
- Définir les objectifs du site et la stratégie marketing web
- L'organisation autour du site : tarifs, achat, logistique, SAV ...

L'animation du site

- La page d'accueil et les pages produit :
- Le panier et le tunnel de conversion
- Animation des ventes et relation client

Questions / réponses

* Personnalisable : programme indicatif pouvant être ajusté en fonction des évaluations et des besoins réellement identifiés

Le plus :

Notre expérience de + de 20 ans sur le web

Discutons-en !

Dernière modification : Vendredi 23 Février 2024