

VENDRE AVEC LE WEB

En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour bien vendre sur le net, cela sous-entend d'avoir un site performant mais également l'organisation commerciale adéquate

Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Découvrir les opportunités de l'internet,
- Créer et animer une "e-boutique",
- Appliquer une bonne démarche commerciale sur le web.

» Participant

Toute personne souhaitant vendre sur internet

» Pré-requis

Utilisation courante d'Internet.

Programme

- Introduction : c'est quoi le web aujourd'hui ?
- Sites, boutiques en ligne, blogs, réseaux sociaux
- Les nouveaux comportements d'achat des internautes : Research Online Purchase Off Line, Research Online, Buy Online
- L'effet "webmobile"
- Un site internet, à quoi ça sert ? : Pour quoi faire ? Comment s'en servir ?
- Les technologies existantes (open source, propriétaire..) - - Faire une étude de concurrence
- Créer sa propre organisation

Créer son e-boutique :

- Trouver les bons produits
- Structurer son offre
- Organiser son contenu
- Faire des fiches produits efficaces

La démarche commerciale :

- Fixation des prix
- Gérer la relation client
- Mettre en avant ses produits
- Remplir son site

Animation webmarketing du site :

- La gestion des promotions
- La communication client
- La communication digitale
- L'e-mailing
- Le référencement
- Les autres moyens de communication.

VENDRE AVEC LE WEB

Méthodes, moyens et suivi

» Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

» Moyens techniques

» Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

» Suivi de l'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.

» Accessibilité

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite.

CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation.

N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent Handicap pour que nous étudions votre demande.

Un conseiller formation vous répondra sous 48h.

VENDRE AVEC LE WEB

Évaluations de la formation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Intervenant

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Formation en InterIntra

800€ net de taxe / personne certification
non comprise

Durée

1 jour(s)
7 heure(s)

Autres détails