

## STRATEGIE E.COMMERCE : DEFINIR ET METTRE EN PLACE SON PROJET

### En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour définir votre projet : benchmark, branding, marketing mix et réfléchir à votre stratégie e-commerce. Cette formation vous donnera les clés des enjeux et évolutions du e-commerce et du m-commerce ainsi que les différentes formes de commerce en ligne.

### Objectifs

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

- Définir votre projet e-commerce,
- Mesurer tous les éléments techniques (CMS, solutions de paiement...),
- Réaliser son cahier des charges,
- Comprendre l'enjeu retail connecté.

### » Participant

Responsable e-commerce, Traffic Manager, Chef de projet, responsable webmarketing, toute personne souhaitant lancer une activité de vente en ligne.

### » Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun prérequis.

## Programme

- Les enjeux et évolutions du e-commerce et du m-commerce.
- Les formes de commerce en ligne
- Définir votre projet : benchmark, branding, marketing mix
- Réfléchir votre stratégie e-commerce
- Choisir les éléments techniques : CMS, solutions de paiement, ...
- Les éléments phares d'un site e-commerce
- Concevoir son cahier des charges en tenant compte du cadre législatif
- La gestion des flux en e-commerce
- La complémentarité du point de vente physique et online : le retail connecté

## STRATEGIE E.COMMERCE : DEFINIR ET METTRE EN PLACE SON PROJET

### 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, mise 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.

Retrouvez les modalités de la certification pouvant être associée à cette formation en cliquant ici

#### » 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.

## STRATEGIE E.COMMERCE : DEFINIR ET METTRE EN PLACE SON PROJET

### 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

1200€ net de taxe / personne certification  
non comprise

### Durée

2 jour(s)  
14 heure(s)

### Autres détails