

Booster son commerce sur le web

[Informatique / Web Commerçant](#)

Référence de la formation : **C701**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou Accessible
à distance**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Strasbourg

Marion BAFLAN

Assistante commerciale
Site de Strasbourg
[+33 3 88 43 08 23](tel:+33388430823)

Colmar

Danielle KRUGER-LOTH

Chargée de relation client
Site de Colmar
[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

Mulhouse

Danielle KRUGER-LOTH

Chargée de relation client
Site de Colmar
[+33 3 89 20 22 31](tel:+33389202231)

Mise à jour le 5 février 2024

Objectifs de la formation

- Comprendre les enjeux du E-commerce
- Découvrir les étapes pour mettre en œuvre une stratégie opérationnelle E-commerce
- Attirer de nouveaux clients et fidéliser les clients existants
- Maîtriser les bases du marketing digital
- Savoir utiliser les différents réseaux sociaux
- Elaborer sa stratégie de contenu

A qui s'adresse la formation ?

Public

Tout commerçant et employé de magasin de détail

Pré-requis

Connaitre l'environnement web

Les points forts de la formation

- Formation en petit groupe
- Le formateur pourra apporter des conseils pour les développements personnels envisagés

Programme de la formation

1. Positionnement et stratégie

- Se positionner sur la vente à distance en France et en Europe
- Aborder les évolutions de la vente à distance
- Comprendre l'évolution du digital et son impact sur votre métier

2. Le référencement

- Connaitre le panorama des réseaux sociaux
- Gérer son E-réputation
- Veiller à son personal branding
- Communiquer via les réseaux sociaux

3. Transformation des visites en vente

- Adopter la posture de commercial
- Comprendre les nouvelles habitudes et attentes des clients et prospects
- Utiliser efficacement l'e-crm et les outils de gestion des leads
- Instaurer une démarche de social selling
- Générer du trafic et de nouveaux contacts
- Améliorer sa relation client : conquérir, fidéliser, satisfaire
- Augmenter la fréquentation de mon point de vente physique ou web grâce aux outils numériques

4. La vente additionnelle

- Fidéliser sa clientèle, récompenser, inviter, relancer
- Augmenter mon panier moyen
- Inciter les internautes à acheter vos produits

5. Analyse des performances du site

- Connaître mes produits d'appels
- Savoir si ma boutique en ligne est efficace
- Mettre en place un plan d'action pour augmenter le trafic et les ventes de votre site internet

Modalités de la formation

Modalités pédagogiques

Apports théoriques et applications concrètes Exemples et échanges

Application et mise en œuvre

Evaluation des connaissances

L'intervenant vérifie régulièrement au cours de la formation le degré d'atteinte des objectifs pédagogiques à travers des exercices d'application, des simulations ou des études de cas

Organisation

Formation à distance ou en présentiel

Validation de la formation

ATTESTATION D'EVALUATION DES ACQUIS

ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

Financement

TARIF INTER : 490 € net/personne
TARIF INTRA nous consulter

Chiffres clés

92 %

de recommandation en 2022

92 %

de satisfaction en 2022

5601

nombre de stagiaires en 2022