

# Booster son commerce sur le web

## Commerçant Digital / Web

Référence de la formation : **C701**

Villes : **Strasbourg, Colmar, Mulhouse**



**En présentiel ou à distance**    **Accessible**

Durée : **1 jour (7 heures)**

Tarif Inter : **490 € net**

[Tarif intra sur demande](#)

Mise à jour le 5 mars 2026

## 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

- Connaître 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

### Organisation

Formation à distance ou en présentiel

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

### **Validation de la formation**

ATTESTATION D'EVALUATION DES ACQUIS  
ATTESTATION DE SUIVI DE FORMATION

## **Chiffres clés**

**92 %**

**de recommandation**  
en 2025

**93 %**

**de satisfaction**  
en 2025

**81 %**

**de réussite CCE**  
en 2025