

Public :

Prérequis : aucun

Toute personne qui au stade de l'idée ou de l'avant-projet, et n'ayant pas d'expérience en Vente à distance, veut acquérir les connaissances de base en e-commerce :

Chef d'entreprise TPE-PME, Responsable commercial ou Marketing, Métier de la Communication, Créateur d'entreprise.

Prérequis : Usage basique de l'Internet

Objectifs :

Acquérir les connaissances nécessaires au lancement de votre projet e-commerce.

Exprimer ses besoins pour rédiger son cahier des charges.

Connaître les techniques et outils de la vente en ligne.

Les plus pédagogiques :

. Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...)

. Groupe de 4 à 8 personnes

. Attestation de fin de formation

Formateur : Expert en web et culture numérique

Validation / Certification :

. Méthodes et outils adaptés à la formation (mise en situation, QCM, exercices d'application...)

. Groupe de 4 à 8 personnes

. Attestation de fin de formation

INFORMATION



1jour, 7h

Horaires de formation :
8h30-12h30 - 14h-17h



400 Euros net

Session(s) à Nantes

- 21 septembre 2017



Retrouvez cette formation
dans les 5 CCI des Pays de la
Loire !

A Nantes, Tel : 02 40 44 42 40 - Fax : 02 40 44 42 45

Lieu de formation : CCI Formation - 4 rue Bisson, 44105 Nantes

Siret : 130 008 105 00087

A Saint-Nazaire, Tel : 02 40 17 21 60 - Fax : 02 40 17 21 46

Lieu de formation : Gavy Océanis - 1 bd de l'université 44600 St-Nazaire

contact-formation@nantesstnazaire.cci.fr

<http://nantesstnazaire.cci.fr>

Contenu de la formation**L'éco système du commerce en ligne**

*Votre entreprise et votre projet face à de nouveaux fondamentaux
Un univers et ses codes
Les clés de la réussite*

Les solutions techniques

*Votre boutique en ligne, avec quel type de logiciel et quelle organisation ?
Panorama complet des solutions
Effets sur votre organisation et vos ressources humaines
Les systèmes de paiement
La relation à la banque
Sécurité et coûts comparatifs*

Le cadre juridique

*Respecter la loi, anticiper les évolutions, rassurer le client, maîtriser ses partenariats
Protection de son activité, de son nom, travail sémantique
Conditions générales de vente et de résolution des litiges
Contrats avec partenaires*

Vivre la journée type du e-commerçant

*La vision complète d'une activité immatérielle
Synopsis de la journée-type
Mise en scène en réel : démo sur l'une des plus importantes plateformes de e-commerce*

La check list de votre projet de e-commerce

*Toutes les étapes, leur planification, les moyens à prévoir
Révision des processus classiques de création et de promotion de sites*

Bilan sur la logique globale d'un projet de e-commerce

A chaque étape, les participants reçoivent une copie du visuel présenté, favorisant ainsi le débat immédiat ; et à l'issue de la journée, les participants recevront sur leur clef USB ou par e-mail des éléments de veille et des adresses utiles.

Evaluation :

A l'issue de chaque stage le participant remplit systématiquement un questionnaire d'évaluation de la prestation de formation. Cette évaluation est ensuite analysée par CCI Formation Continue afin de faire évoluer l'offre et les

Contenu de la formation (suite)

méthodes pédagogiques. De plus, le tour de table réalisé en fin de formation permet au formateur d'évaluer la prestation et les progrès réalisés par le participant. Chacun peut ainsi prendre conscience des connaissances et savoir-faire acquis au cours de la formation et de ses axes de progrès.