

Formation “”

Objectifs de la formation :

- Comprendre les concepts clés du commerce électronique pour les TPE-PME
- Choisir les bonnes plateformes et outils pour développer une boutique en ligne
- Élaborer une stratégie marketing efficace pour attirer et fidéliser les clients
- Gérer efficacement les aspects opérationnels de l'e-commerce
- Créer une identité de marque distinctive et différenciée
- Maîtriser les outils numériques essentiels au commerce en ligne
- Développer une communauté engagée autour de la marque
- Établir un modèle économique durable pour l'e-commerce

Public : Tout public.

Prérequis :

- Avoir un ordinateur
- Avoir défini son projet

Durée : 14 heures sur 2 jours

Prix : À définir, selon les besoins.

Sanction de la formation : Attestation de fin de formation

Modalités pédagogiques : Formation en ligne au format synchrone

Méthodes et supports pédagogiques :

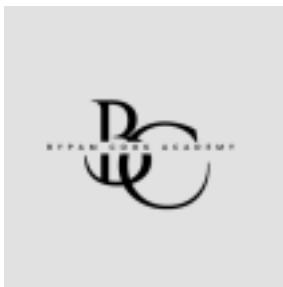
- Méthodes active et participative
- Alternance d'énoncés théoriques et pratiques
- Livret de formation
- Études de cas, mises en situation...

Modalités d'évaluation et de suivi de la formation :

- Évaluation diagnostic en amont de la formation afin de recueillir les besoins, objectifs et motivations des futurs stagiaires.
- Évaluations formatives tout au long de la formation afin d'apprécier mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques via QCM, Quiz, études de cas...
- Évaluation sommative en fin de formation afin de valider les compétences acquises par les stagiaires
- Suivi des évaluations via livret de suivi pédagogique individuel
- Suivi de l'assiduité via émargements

Modalités et dispositions techniques relatives aux FOAD :

- La formation étant à distance, il est impératif d'avoir un ordinateur avec une webcam et un micro intégré ainsi qu'une connexion internet à haut débit.



- Des tests sont effectués avant le début de la formation afin de familiariser le stagiaire avec la plateforme de visioconférence GOOGLE MEET.
- Toutes les informations liées à la connexion, vous seront envoyées dans votre convocation de formation accompagnée d'un tutoriel à la connexion.

Formateur et référent pédagogique :

Mme. Bossio Pamela Flore

E-mail : Bypamcook@outlook.fr - Téléphone : 06 30 26 65 96

Modalités et délai d'accès :

- Inscription sur demande directement auprès de notre service pédagogique via email ou téléphone 06 30 26 65 96- Bypamcook@outlook.fr
- Nous programmons un entretien en visio-conférence afin d'analyser vos besoins et attentes pour vous faire une proposition sur-mesure et adaptée à vos objectifs professionnels et disponibilités.
- Si la formation choisie fait l'objet de prérequis, nous vous faisons passer des tests avant de vous soumettre une proposition définitive.
- Une fois votre dossier complété et validé par nos soins, votre formation pourra démarrer dans un délai d'un mois maximum.

Pour les personnes en situation handicap merci de vous rapprocher de notre référent handicap afin que nous puissions discuter des éventuels aménagements nécessaires à l'organisation de votre formation (voir rubrique contacts)

Contacts :

Direction pédagogique :

Mme. Bossio Pamela Flore

E-mail : Bypamcook@outlook.fr - Téléphone : 06 30 26 65 96

Directeur administratif / handicap et assistant technique :

Mme. Bossio Pamela Flore

E-mail : Bypamcook@outlook.fr - Téléphone : 06 30 26 65 96

Déroulé et contenu de la formation

Module 1 : Les fondamentaux de l'e-commerce +/- 3 heures

- Comprendre le paysage de l'e-commerce
- Identifier les avantages et les défis pour les TPE-PME
- Choisir la plateforme adaptée (Shopify, WordPress, Prestashop, etc.)
- Les aspects juridiques à prendre en compte (RGPD, CGV, mentions légales)

Module 2 : Stratégies de développement et de marketing +/- 4 heures

BYPAM COOK ACADEMY,

9 RUE DES COLONNES, 75002 PARIS. Siret 91335186200036. Code NAF: 8559A

Contact: Bypamcook@outlook.fr, tel: 06 30 26 65 96. V2.09/24



- Élaborer une stratégie marketing efficace pour votre boutique en ligne
- Utiliser le référencement naturel (SEO) pour attirer du trafic qualifié
- Marketing payant : campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux et Google Ads
- Créer du contenu pertinent et construire une communauté autour de la marque

Module 3 : Gestion opérationnelle de l'e-commerce +/- 4 heures

- Optimiser la gestion des stocks et des commandes
- Mettre en place des systèmes de paiement sécurisés et efficaces (PCI DSS)
- Logistique du e-commerce : expédition, livraison, retours
- Gérer les aspects financiers : trésorerie et flux de trésorerie

Module 4 : Développement d'une marque forte +/- 3 heures

- Créer une identité de marque distinctive et mémorable
- Affirmer les valeurs et les intégrer dans la stratégie
- Différenciation sur le marché : trouver sa niche et s'y imposer
- Créer un univers narratif autour de votre marque