



E-MERCHANDISING : AUGMENTER SON TAUX DE CONVERSION

Optimiser l'expérience d'achat et le tunnel de vente en ligne

FORMATIONS COURTES

INITIATION

Ref. : C19EMER

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1440 € HT

Repas inclus

L'e-merchandising est une technique clé pour optimiser la présentation des produits sur un site e-commerce et améliorer le

taux de conversion.

En ajustant l'affichage des produits et en utilisant des techniques de vente visuelles, les entreprises peuvent **encourager les achats**. Pour convertir ses prospects en clients, un site e-commerce doit être pensé de façon à rendre la navigation fluide, susciter l'intérêt des internautes pour les produits, faciliter l'achat et inciter finement au **cross-selling et au up-selling**.

Cette formation vous apporte toutes les étapes clés de la démarche e-merchandising et vous aide ainsi à optimiser votre « **rentabilité au pixel carré** ».

Pourquoi se former sur l'e-merchandising ?

- Optimiser le parcours client en définissant un **tunnel de conversion fluide** et engageant.
- Améliorer l'accès aux produits grâce à une **navigation efficace** et des fiches produits optimisées pour le **SEO**.
- Augmenter les ventes avec des stratégies de cross-selling, up-selling et promotions ciblées.

LIEUX ET DATES DÉTAILLÉS

Paris

02 et 03 juin 2025

- **02/06/2025 09:00 --> 03/06/2025 17:30 à Paris**
 - 02/06/2025 09:00 --> 02/06/2025 17:30
 - 03/06/2025 09:00 --> 03/06/2025 17:30

OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du merchandising appliqué au e-commerce.
- Mettre en place une démarche e-merchandising pour son site.
- Analyser et optimiser en permanence son dispositif de e-merchandising.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

Responsables marketing, marketing digital, communication, community managers.

PRÉREQUIS

Aucun

COMPÉTENCES ACQUISES



Membre de la Fédération
Les Acteurs de la Compétence

ISM - 18-24 rue Tiphaine - 75015 PARIS
Tél. : +33 (0)1 42 21 02 02 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28



Développer ses ventes e-commerce grâce à son e-merchandising.

PROGRAMME

Pendant

E-merchandising : augmenter son taux de conversion

Module distanciel :

- E-quiz en amont/aval de la formation.

Définir son parcours d'achat e-commerce optimal

- Cartographier le parcours d'achat de son client pour identifier ses moments clés de décision et ses freins à l'achat.
- Construire son tunnel de conversion suivant le modèle AIDA (Attention, Intérêt, Désir, Action) pour engager son client.
- Penser « mobile first » pour fluidifier l'expérience client.
- Personnaliser son parcours d'achat e-commerce : leviers et outils.

Organiser son offre pour améliorer son taux de conversion

- Générer une Heatmap pour analyser le comportement des utilisateurs sur son site et identifier des points d'amélioration.
- Soigner sa page d'accueil pour renforcer son efficacité : choix des produits, AB testing...
- Optimiser l'accès aux produits via la navigation : moteur de recherche, barre de navigation.
- Travailler ses pages catégories pour faciliter l'accès au produit et améliorer son référencement.
- Rédiger des fiches produits SEO-friendly pour obtenir une bonne visibilité sur les moteurs de recherche.

Promouvoir ses ventes e-commerce

- Développer le panier moyen grâce aux leviers de cross-selling et de up-selling.
- Créer un plan d'animation commerciale et la stratégie marketing associée : ventes flash, jeu concours, ventes privées...
- Utiliser le rich media pour augmenter les taux de transformation.
- Gérer les espaces de vente et de promotions en ligne pour dynamiser ses ventes : conseils et bonnes pratiques.
- Intégrer les réseaux sociaux pour acquérir de nouveaux visiteurs.

Mesurer et analyser ses performances e-commerce

- Sélectionner les indicateurs de performance en accord avec ses objectifs e-commerce.
- Utiliser les outils de web analytics pour assurer un suivi régulier des performances e-commerce.
- Construire un tableau de bord et éditer des reportings pour challenger sa stratégie e-merchandising.
- Calculer le ROI de ses actions pour maîtriser son budget et ses investissements.

INTERVENANTS

Vincent CHAIGNEAU

Expert en marketing digital spécialisé dans le search et le social media marketing.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.



Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Pour les sessions en distanciel, notre Direction Innovation a modélisé une **matrice pédagogique** adaptée pour permettre **un apprentissage et un ancrage mémoriel optimisés**. Cette matrice prévoit une alternance de **temps de connexion en groupe** et de **séquences de déconnexion** pour des travaux de mise en pratique individuels.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur [votre espace apprenant](#).

Retrouvez également des ressources complémentaires ainsi que les quiz amont/aval sur notre [plateforme](#) dédiée.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

