



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

PERFECTIONNEMENT

Ref. : C19ECOM2

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1490
€ HT

GÉRER ET ANIMER UN SITE E-COMMERCE

Doper son trafic et ses ventes e-commerce

Une bonne expérience de l'achat en ligne est un élément essentiel pour les e-consommateurs. Acquisition, conversion, fidélisation, trois étapes qu'il convient de bien orchestrer.

OBJECTIFS

- Améliorer la performance de son site e-commerce.
- Combiner efficacement les leviers d'acquisition, de conversion et de fidélisation.
- Mettre en place une dynamique cross-canal.

EVALUATION

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

POUR QUI ?

Responsables e-commerce, chefs de projet site e-commerce, responsables marketing ou commercial ayant à développer le e-commerce, e-commerçants.

PRÉREQUIS

Connaître les fondamentaux du e-commerce.

COMPÉTENCES ACQUISES

Améliorer la performance de son site e-commerce.

PARCOURS PÉDAGOGIQUE

- Communauté d'apprenants
- E-quiz amont
- Présentiel
- E-quiz aval

PROGRAMME

Gérer et animer un site e-commerce

Modules distanciels

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

Accroître le trafic et la notoriété de son site e-commerce

- SEO, SEA, SMO, VSO : ajuster en permanence l'efficacité de son référencement.
- Actionner les leviers d'acquisition de trafic : display, emailing, retargeting, AdExchange, Real-Time Bidding...
- Concevoir une stratégie d'affiliation.
- Utiliser les marketplaces et comparateurs pour augmenter son trafic.

Déclencher l'acte d'achat sur son site e-commerce

- Atelier : détecter et corriger les « pain points » du parcours d'achat en ligne.
- Les incontournables pour faciliter l'expérience client.
- E-merchandising et customer experience : favoriser l'acte d'achat et augmenter le panier d'achat avec des pages produits ergonomiques.
- Searchandising : amener plus rapidement à l'achat.
- Étude de cas : analyse des bonnes pratiques et des outils de sites e-commerce.

Optimiser ses performances e-commerce avec un dispositif omnicanal

- Atelier : aborder le parcours client dans une logique omnicanale pour agir aux moments clés.



Organisme qualifié par l'ISQ-OPQF



Membre de la FFP

ISM - 35, rue du Louvre - 75002 PARIS
Tél. : +33 (0)1 43 72 64 00 - e-mail : serviceclient@ism.fr
Siret 712 010 362 000 28

- Encourager les synergies pour enrichir l'expérience client : web-to-store, store-to-web, mobile-to-store.
- Focus : développer le m-commerce et le social commerce.
- CRM, e-CRM, m-CRM : favoriser les synergies cross-canal.
- Atelier : déterminer ses cibles et son plan d'action e-commerce cross-canal.

Améliorer sa relation client et fidéliser grâce au e-commerce

- Étude de cas : renforcer sa connaissance client grâce aux données en accord avec le RGPD.
- Avis client, recommandations... exploiter les retours clients comme levier marketing.
- Wait marketing et mobilité : délivrer le bon service au bon moment pour fidéliser.
- Étude de cas : techniques d'animation pour maintenir un lien avec ses clients et relancer les inactifs.
- Atelier : assurer un SAV irréprochable.

INTERVENANTS

Vincent CHAIGNEAU
Co-fondateur de Owl Marketing
OWL MARKETING

Anne-Sophie DUTAT

MOYENS HUMAINS, TECHNIQUES ET 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.