

# L'Art et la Science de la vente en ligne : Maîtriser l'E-commerce

## Programme de formation

### Objectifs :

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital et poser les bases d'une stratégie commerciale adaptée à son activité
- Créer une boutique e-commerce structurée, professionnelle et conforme, en choisissant la bonne plateforme et en optimisant les éléments clés du tunnel de conversion
- Maîtriser les techniques pour générer un trafic ciblé via le SEO, la publicité en ligne (Google Ads, Meta Ads) et les réseaux sociaux
- Développer une stratégie de conversion et de fidélisation efficace, intégrant l'email marketing, le marketing automation, et une gestion proactive de la relation client
- Appliquer les règles juridiques essentielles à la vente en ligne et anticiper les principaux risques liés à l'e-commerce (litiges, RGPD, sécurité)
- Piloter et mesurer la performance de sa stratégie e-commerce, à l'aide d'outils d'analyse (Google Analytics, KPIs) et en déployant un plan marketing opérationnel

**Durée :** 6 jours soit 42 heures

**Public :** Créateurs d'entreprise / porteurs de projets de vente en ligne, commerçants et artisans souhaitant se digitaliser, vendeurs e-commerce débutants, professionnels du marketing traditionnel

**Prérequis :** Aucune connaissance préalable en marketing digital ou e-commerce n'est nécessaire. Compétences techniques de base recommandées : savoir naviguer sur internet, être à l'aise avec les outils de bureautique (traitement de texte, tableur...), savoir manipuler les outils de communication digitale (email, réseaux sociaux...)

**Moyens et outils pédagogiques :** Vidéoprojecteur, Paperboard ou tableau blanc, Etudes de cas, Démonstrations pratiques, Mises en situation, Exercices pratiques, Travaux de groupe, Quiz, logiciels d'analyse et de reporting

**Nombre de formateurs :** 1

**Lieu et date :** en présentiel ou en vidéoconférence

**Coût :** 2520 € HT (soit 3024 € TTC)

*A l'issue de la formation chaque participant recevra un certificat de réalisation, un livret de formation, un questionnaire de satisfaction et un questionnaire de validation des acquis*

**AJ Consulting s'engage à rendre ses formations accessibles aux personnes en situation de handicap. N'hésitez pas à contacter notre référent handicap pour discuter de vos besoins spécifiques.**

**AJ Consulting**

Conseil – Audit – Formation

27 rue Jean Jaurès – 29120 Pont l'Abbé

Tél : 02 22 94 12 21

SIRET : 511 588 295 00028 – APE 6202A – NDA 53 29 10088 29 – TVA FR 515 511 588 295

## Déroulé de la formation

### **Module 1 : Introduction au Marketing Digital & à la stratégie commerciale (1 jour)**

- Qu'est-ce que le marketing digital ?
- Panorama des canaux digitaux : SEO, SEA, réseaux sociaux, email, affiliation...
- Définir son persona (client idéal)
- Comprendre l'écosystème e-commerce performant
- Étude de cas : Analyse d'une boutique e-commerce à succès

### **Module 2 : Créer et structurer sa présence en ligne (1 jour)**

- Choisir une plateforme e-commerce : Shopify, WooCommerce, Prestashop...
- Structurer une boutique en ligne professionnelle
- Éléments clés : page d'accueil, fiches produits, tunnel de conversion
- Copywriting persuasif : AIDA, PAS, storytelling...
- Checklist légale : mentions légales, CGV, politique de retour

### **Module 3 : Attirer du Trafic Qualifié (1 jour)**

- Introduction au référencement naturel (SEO) pour e-commerce
- Google Ads : principes, structure d'une campagne simple
- Meta Ads (Facebook / Instagram) : ciblage, pixel, retargeting
- Techniques de contenu pour les réseaux sociaux
- Etudes de cas : campagnes réussies sur les réseaux

### **Module 4 : Relation client, convertir & fidéliser (1 jour)**

- Email marketing : segmentation, automatisation, lead magnet
- Notions de marketing automation (Mailchimp, Klaviyo, Brevo...)
- Upsell, cross-sell, relance de panier abandonné
- Introduction aux CRM et outils relationnels
- Techniques de vente pour e-commerçants
- Construire une relation client durable et engagée

### **Module 5 : Aspects juridiques & risques du E-commerce (1 jour)**

- Présentation du RGPD : obligations, collecte, consentement
- Droit des contrats appliqué à la vente en ligne
- Les obligations légales d'un site e-commerce (CGV, droit de rétractation...)
- Identification des risques e-commerce : litiges, sécurité, responsabilité
- Mise en conformité simple : outils, méthodes, exemples

### **Module 6 : Pilotage, analyse & plan marketing digital (1 jour)**

- Google Analytics : notions clés, suivi de performances
- Indicateurs clés de succès (KPI) pour e-commerce
- Création d'un plan marketing 90 jours
- Planning éditorial : blog, réseaux sociaux, newsletter
- Présentation des projets des participants : pitch + feedback

**AJ Consulting**

Conseil – Audit – Formation  
27 rue Jean Jaurès – 29120 Pont l'Abbé  
Tél : 02 22 94 12 21

SIRET : 511 588 295 00028 – APE 6202A – NDA 53 29 10088 29 – TVA FR 515 511 588 295