

# **Droit du e-commerce : Gérer son site de vente en ligne en toute conformité**

## **Programme de formation**

### **Objectifs :**

- Maîtriser le cadre juridique de la vente en ligne : Comprendre les obligations légales liées au contrat électronique, à la vente aux clients majeurs et mineurs, et à la responsabilité du e-commerçant
- Assurer la conformité de sa stratégie marketing
- Gérer la prospection commerciale en toute légalité : Connaître les principes et obligations concernant la prospection par e-mail, SMS, téléphonie et traceurs

**Durée :** 1 jour soit 8 heures

**Public :** Personne souhaitant se lancer dans une activité de vente en ligne, Gérants et responsables de sites e-commerce, Chefs de projet e-commerce, Professionnels du marketing digital, Spécialistes du droit ou de la conformité qui souhaitent se spécialiser dans les spécificités du e-commerce

**Prérequis :** Connaissances de base de l'environnement numérique et du web, compréhension des sites de e-commerce et de leur fonctionnement général, Connaissances de base sur le marketing digital et la prospection commerciale

**Moyens et outils pédagogiques :** Présentation numérique, Démonstrations pratiques, Etudes de cas, Mises en situation, Exercices pratiques, Quiz

**Nombre de formateurs :** 1 + 1 intervenant

**Lieu et date :** en vidéoconférence

**Coût :** à partir de 584 € HT (soit 700,80 € 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 : contexte et notions de base du e-commerce (Matin)**

*Objectif : comprendre le droit du e-commerce*

- Qu'est-ce que juridiquement le commerce en ligne ?
- Le contrat par voie électronique
- Les clients majeurs et mineurs
- Les obligations pré-contractuelles et les obligations inhérentes au contrat
- La responsabilité du e-commerçant

### **Module 2 : Le droit de la publicité ciblée et non-ciblée en ligne (Matin)**

*Objectif : connaître les principes et les obligations régissant le droit de la publicité en ligne et savoir les mettre en œuvre professionnellement*

- Qu'est-ce que juridiquement la publicité en ligne ?
- La campagne publicitaire
- Les règles déontologiques
- Les règles légales
- Qu'est-ce que juridiquement la publicité ciblée en ligne ?
- Les règles légales relatives au marketing ciblé

### **Module 3 : Le droit de la prospection commerciale (Après-midi)**

*Objectif : connaître les principes et les obligations régissant le droit de la prospection commerciale et savoir les mettre en œuvre professionnellement*

- Qu'est-ce que juridiquement une prospection commerciale dite « propre » ?
- La prospection par voie postale, par téléphonie ou automate d'appels
- La prospection par e-mail ou par SMS
- La prospection par traceurs

### **Module 4 : Etude de cas et mise en situation (Après-midi)**

*Objectif : A partir d'études de cas et mise en situation, mettre en pratique les principes et les obligations théoriques apprises dans les modules 1, 2 et 3*

- Etude de cas pratique
- Mise en situation
- Evaluation finale