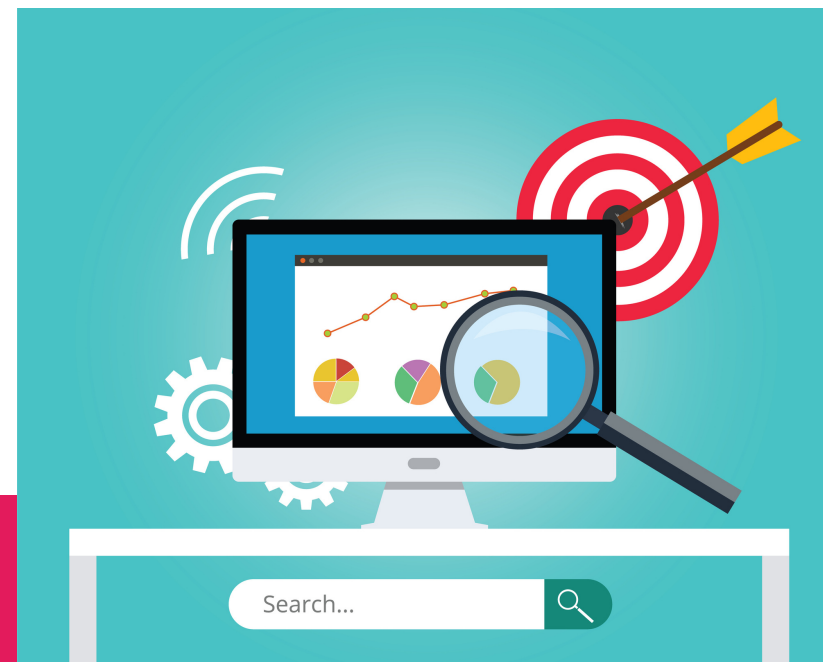


Mettre en place sa stratégie e-commerce

Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation réalisée selon les articles L6313-1 et 6313-2 du code du travail



Objectifs de la formation :

- Comprendre le fonctionnement des leviers webmarketing pour le e-commerce
- Maitriser les outils webmarketing pour développer mes ventes e-commerce
- Etre capable de créer des fiches produits impactantes
- Comprendre et connaître les indicateurs clés

Durée :

2 journées (14h).

Numéro d'enregistrement :

53560961756

Tarifs: 1800€ HT



Programme de la formation

1. Introduction au e-commerce

- Découvrir les chiffres du e-commerce
- Connaître les solutions e-commerce

2. Avoir un brief clair

- Analyser le contexte
- Définir ses objectifs SMART
- Définir sa cible

Cas pratiques : Définir vos objectifs SMART et créer un persona

3. Connaître les leviers d'acquisition

- connaître le référencement naturel (SEO)
- Connaître le référencement payant (google Ads)
- Connaître les réseaux sociaux
- Connaître l'emailing

Cas pratiques pour chaque canal d'acquisition

4. Créer une page produit efficace

- Connaître les 10 points clés à checker
- Mettre en place un tunnel de conversion efficace

Cas pratique : Réaliser une page produits efficace

5. Mesurer les résultats

- Savoir utiliser Google Analytics
- Savoir utiliser la Search console
- Choisir les indicateurs à prendre en compte
- Savoir analyser les performances

Cas pratique: Prendre en main google Analytics

Evaluation des connaissances sous forme de quiz

Mettre en place sa stratégie e-commerce

Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation réalisée selon les articles L6313-1 et 6313-2 du code du travail



Objectif professionnel visé

- Comprendre le fonctionnement des leviers webmarketing pour le e-commerce
- Maitriser les outils webmarketing pour développer mes ventes e-commerce
- Etre capable de créer des fiches produits impactantes
- Comprendre et connaître les indicateurs clés

Action de formation en présentiel ou en classe virtuelle

Action réalisée en présentiel ou en classe virtuelle et en interentreprises

Durée: 2 journées soit 14h

Dates: A définir ensemble

Lieu de formation: Salle de formation du siège Social de LH DIGITAL CONSEIL

Public bénéficiaire

Toute personne participant ou souhaitant participer à la communication webmarketing de leur entreprise. Cette formation est également ouverte aux débutants qui souhaitent développer leurs compétences en webmarketing.

Pré-requis

Utilisation régulière de l'informatique

Connaissance de l'outils internet

Avoir des notions de communication globale

Un positionnement individuel des stagiaires est réalisé par un questionnaire en amont de la formation.

Si vous êtes bénéficiaire d'une RQTH ou si vous souhaitez nous faire part d'une problématique potentielle d'apprentissage, nous vous remercions de contacter directement Ludovic HERVAULT au 06 13 85 08 79

Délai d'accès à la formation

15 jours minimum en intra entreprise et 1 mois en interentreprises

Formateur

Ludovic Hervault : Expert en stratégie digitale

Fondateur de LH Digital Conseil – Inwin Morbihan, organisme de formation et agence d'innovation digitale,

Ludovic est diplômé en management / force de vente et en marketing électronique – Marketing digital (CNAM).

Il a fait l'essentiel de sa carrière dans l'industrie pharmaceutique (20 ans) où il a acquis de nombreuses compétences en stratégie commerciale, management, marketing et trade marketing.

Mettre en place sa stratégie e-commerce

Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation réalisée selon les articles L6313-1 et 6313-2 du code du travail



Objectif professionnel visé

- Comprendre le fonctionnement des leviers webmarketing pour le e-commerce
- Maitriser les outils webmarketing pour développer mes ventes e-commerce
- Etre capable de créer des fiches produits impactantes
- Comprendre et connaître les indicateurs clés

Méthode et outils pédagogiques utilisés

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports pendant et à la suite de la formation.

Suivi et évaluation à la suite de la formation

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Tour de table pour recueillir le retour à chaud es stagiaires
- Evaluation de la satisfaction de la formation à chaud
- Evaluation des acquis de la formation
- Evaluation de réussite de la formation

Sanction de la formation

Un certificat de réalisation est remis en main propre au stagiaire (particulier) ou adressé au commanditaire employeur ou à l'OPCO (selon le financeur désigné pour ladite formation)

Documents contractuels fournis

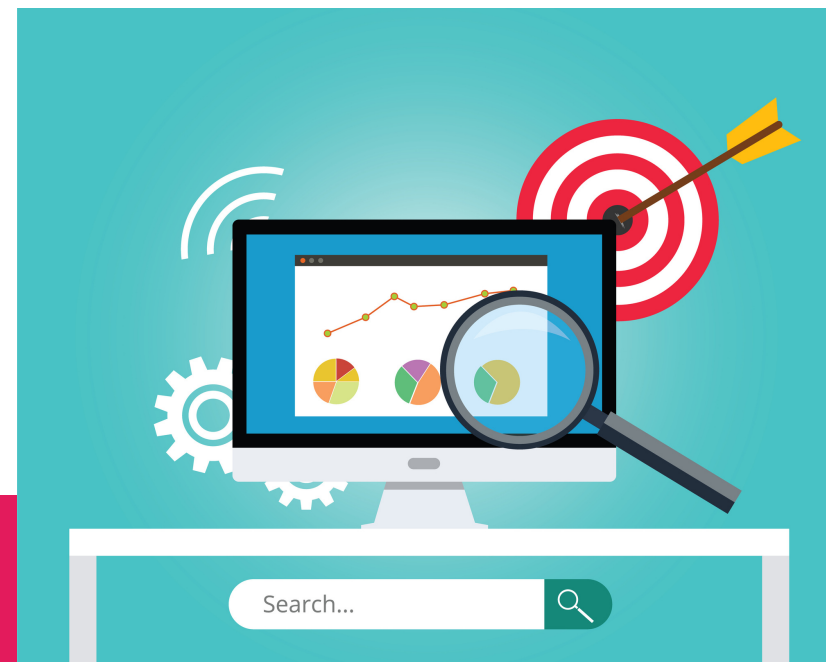
Toutes les actions de formation dispensés par Ludovic hervault, pour LH DIGITAL CONSEIL, font l'objet d'une convention de formation quand elles sont dispensées pour des structures, et des contrats de formation quand il s'agit de particuliers.

Tout document contractuel est accompagné du programme descriptif de l'action de formation, du règlement intérieur de la formation, d'un devis reprenant les conditions de vente et de l'attestation d'informations préalable à l'inscription du stagiaire.

Mettre en place sa stratégie e-commerce

Parcours concourant au développement des compétences

Action de formation réalisée selon les articles L6313-1 et 6313-2 du code du travail



Objectif professionnel visé

- Comprendre le fonctionnement des leviers webmarketing pour le e-commerce
- Maitriser les outils webmarketing pour développer mes ventes e-commerce
- Etre capable de créer des fiches produits impactantes
- Comprendre et connaître les indicateurs clés

Indicateurs de résultats de LH DIGITAL CONSEIL

Score de satisfaction à chaud : 9,8 /10 source digiforma

Application du RGPD par LH DIGITAL CONSEIL

Les informations fournies et saisies dans les documents contractuels de formation qui sont échangés avec LH DIGITAL CONSEIL, sont utilisés uniquement dans le cadre de notre relation commerciale. Par votre retour de documents, vous acceptez l'utilisation de vos informations exclusivement par LH DIGITAL CONSEIL le temps de la formation et de son traitement en amont ou en aval. Vous pouvez à tout moment exercer vos droits en lien avec la réglementation RGPD, en m'adressant un mail individualisé me précisant vos attentes à l.hervault@inwin.fr

Respect des normes sanitaires et d'hygiène en vigueur liées au COVID 19

Compte tenu du respect des conditions sanitaires en vigueur, nous vous demandons de venir en formation exceptionnellement avec 2 masques, votre bouteille d'eau et vos propres documents de prise de notes et à consulter en lien avec la visée de la certification. Nous vous engageons aussi à apporter votre propre repas si vous souhaitez déjeuner dans une salle distincte sur le site de formation en tenant compte des mesures de distanciation.

Engagement Qualité LH DIGITAL CONSEIL

L'organisme prestataire d'actions de développement des compétences satisfait aux exigences du Décret n° 2019-564 du 6 juin 2019 relatif à la qualité des actions de la formation professionnelle.

Son formateur Ludovic HERVAULT applique la charte qualité définie par LH DIGITAL CONSEIL qui est fournie aux stagiaires.

Cout de la formation

Le cout de la formation s'élève à 1800€ HT par personne