E-Commerce : réussir son projet

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Domaine : Management du SI

Filière : Relations humaines

Rubrique : Communication

Éligible au CPF : Non

Action collective : Non

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

- Appréhender le marché du e-commerce et ses perspectives de développement
- Structurer un projet de site Web marchand
- Identifier et mettre en place les fonctionnalités de son site e-commerce
- Intégrer les réseaux sociaux dans sa stratégie marketing

Public visé

- Responsables de projets Web/e-commerce.
- Responsables communication.
- Responsables e-business.
- Équipe projet e-commerce.

Pré-requis

Bonnes connaissances des projets Web.

PROGRAMME

Etat de l'art du e-commerce

- Le marché du e-commerce dans le monde.
- Les e-consommateurs français.
- Les sites référents et grandes tendances du e-commerce.
- Les perspectives et nouvelles formes du e-commerce.

Travaux pratiques
Audit des sites référents : ce qui fonctionne et ne fonctionne pas. Portrait robot de l'e-acheteur.

Les étapes clés d'un projet e-commerce

- Structuration du catalogue produits/services.
- Le cas du multi-catalogue et du catalogue spécifique par type de clientèle.
- Le passage de commande et les processus de gestion.
- Le traitement du paiement.
- La gestion de la relation client.
- Le service après-vente : gestion des retours, loi Chatel…
- La génération de trafic : référencement naturel, publicité…

Travaux pratiques
Portrait-robot de l'e-acheteur : décryptage du parcours de l'e-acheteur sur Internet.

Les points fonctionnels à baliser sur un projet e-commerce

- La gestion des catalogues, des contenus, l'administration des prix, des promotions…

Code de formation : ECD001

€ Tarifs

Prix public : 1530 €

Tarif & financement :
Nous vous accompagnons pour trouver la meilleure solution de financement parmi les suivantes :
Le plan de développement des compétences de votre entreprise : rapprochez-vous de votre service RH.
Le dispositif FNE-Formation.
L'OPCO (opérateurs de compétences) de votre entreprise.
France Travail: sous réserve de l'acceptation de votre dossier par votre conseiller Pôle Emploi.
CPF -MonCompteFormation
Contactez nous pour plus d'information : contact@aston-institut.com

Lieux & Horaires

Durée : 14 heures

Délai d'accès : Jusqu'a 8 jours avant le début de la formation, sous condition d'un dossier d'insciption complet

Prochaines sessions

Consultez-nous pour les prochaines sessions.

Informations non contractuelles - PDF généré le 10/11/2026

○ La mise en place de solutions multisites : multipays, multimarques, multicatalogues... Les pièges à éviter.
○ La structuration du tunnel d'achats.
○ L'enregistrement client, code réduction, sauvegarde du panier, paiement...
○ Les processus de suivi de commande et la gestion de l'après-vente.
○ Les choix en termes d'IHM ? Quel type d'interface pour quelle catégorie de clientèle ?

Travaux pratiques
Concevoir une page d'accueil dynamique : l'art de la e-vitrine.

L'apport des fonctions sociales

○ Constitution d'une réputation numérique positive : gestion des commentaires, implication des influenceurs.
○ Création d'un climat rassurant pour déclencher les transactions.
○ Marketing viral : utilisation des réseaux sociaux grand public, constitution de son réseau social...
○ Crowdsourcing : technique collaborative pour rester au contact de ses besoins utilisateurs.
○ Les mécanismes de génération de trafic et leur efficacité : référencement, marketing viral, Serious Game...

Travaux pratiques
Plan Web-marketing pour générer un trafic qualifié sur son site e-commerce.

MODALITÉS

Modalités

Modalités : en présentiel, distanciel ou mixte . Toutes les formations sont en présentiel par défaut mais les salles sont équipées pour faire de l'hybride. – Horaires de 9H à 12H30 et de 14H à 17H30 soit 7H – Intra et Inter entreprise.
Pédagogie : essentiellement participative et ludique, centrée sur l'expérience, l'immersion et la mise en pratique. Alternance d'apports théoriques et d'outils pratiques.
Ressources techniques et pédagogiques : Support de formation au format PDF ou PPT Ordinateur, vidéoprojecteur, Tableau blanc, Visioconférence : Cisco Webex / Teams / Zoom.
Pendant la formation : mises en situation, autodiagnostics, travail individuel ou en sous-groupe sur des cas réels.

Méthode

Fin de formation : entretien individuel.
Satisfaction des participants : questionnaire de satisfaction réalisé en fin de formation.
Assiduité : certificat de réalisation.
Validations des acquis : grille d'evalution des acquis établie par le formateur en fin de formation.

Informations non contractuelles - PDF généré le 10/11/2026