Réussir sa stratégie e-commerce

INFORMATIONS GÉNÉRALES

Type de formation : Formation continue

Domaine : Développement

Filière : Transformation digitale

Rubrique : Digital Marketing

Éligible au CPF : Non

Action collective : Non

PRÉSENTATION

Objectifs & compétences

S'approprier les clés et la démarche pour générer du trafic et convertir les internautes
Acquérir les bases pour mettre en œuvre une stratégie e-commerce cross canal

Public visé

Responsable marketing ou commercial, chef de projet ayant à développer le e-commerce

Pré-requis

Aucune

PROGRAMME

IDENTIFIER LES CLÉS DU E-COMMERCE
Le cadre : logistique, paiement en ligne, livraison et plates-formes
Comportements d'achat et typologies d'acheteurs
Le big data au service de la connaissance client
OPTIMISER LE MODÈLE ÉCONOMIQUE
Les bases du modèle économique et du ROI
Optimiser l'entonnoir de conversion
Indicateurs clés et axes d'analyse
L'E-MERCHANDISING
De l'analyse comportementale au e-merchandising
Zones clés et mise en avant : zoom, vidéos, chatbots, retargeting... Personnaliser l'expérience client (UX/CX)
GÉNÉRER DU TRAFIC ET CONVERTIR
Mixer les actions : e-mailing, display, retargeting, affiliation, market places, blogs, SEO, SEA... Utiliser push produit, up-selling, cross-selling et inbound marketing
LA STRATÉGIE E-COMMERCE MULTICANAL
Structurer le dispositif autour du parcours client Les modèles : web to store, mobile to store to web, store to web... CRM et synergie entre canaux

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.

Code de formation : W-ECM

€ Tarifs

Prix public : 1435 €

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 1/11/2026

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 1/11/2026