



2  
Jours

## Vendre sur Internet

dans **COMMERCIAL - METIERS DE LA VENTE** / Réf : CIAL-METI-04

### Objectifs de la formation

- Identifier les besoins et les attentes de ses cibles sur internet
- Identifier les canaux de distribution les plus performants
- Intégrer les réseaux et les médias sociaux dans sa stratégie de vente sur internet
- Optimiser son site web et l'ensemble de ses contenus pour mieux vendre
- Favoriser un référencement naturel efficace avec une stratégie de visibilité globale

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

##### 1. Établir un état des lieux

- Solutions de e-commerce et business models
- Diagnostic des e-marchés français et mondial

##### 2. Définir ses cibles pour mieux vendre

- Profils d'internautes et de e-consommateurs
- L'évolution des modes de consommation online
- Les nouvelles attentes du grand public
- Les systèmes de e-commerce B to B

#### Jour 1 - Après-midi

##### 3. Préparer un site de e-commerce efficace

SAS LEXOM

au capital de 25 000,00 €

Siège social : 155 Avenue René Privat - 07000 PRIVAS

N° SIRET : 510 869 274 00066 - RCS Aubenas

Code NAF : 85.59A / N° TVA Intra : FR 74510869274

GROUPE  
LEXOM

LES FILIALES DU GROUPE LEXOM :

LEXOM

someformpro  
formation professionnelle

supipgv  
école supérieure

BIOFORMATION

DEFI3  
TRANSFORME VOS RESSOURCES EN FORMATION

ALTERCLASS

IRFA

FRANCE CARRIÈRE



- Préparation de projet et identification des besoins
- Définition des intervenants et prestataires
- Planification de projet
- Positionnement e-marketing et stratégie de vente en ligne
- Créer une offre adaptée à ses cibles

## Jour 2 - Matin

### 4. Construire un portail de vente sur Internet

- Attribution des missions
- Définition des flux
- Gestion des bases de données
- Optimisation de la chaîne d'approvisionnements (e-supply chain)
- Choix des solutions de e-paiement
- Mise en place des outils de fidélisation en ligne
- Valider la conformité légale du site

## Jour 2 - Après-midi

### 5. Agir pour générer du trafic

- Référencer son site sur le web
- Assurer une bonne popularité à son site Internet
- Promouvoir le site avec de la e-publicité

### 6. Opérer le suivi d'un site de e-commerce

- Fidéliser les internautes
- Faire un suivi statistique efficace
- Optimiser son e-merchandising

## Pré-requis

Avoir une connaissance du e-commerce et des outils dédiés



## Public cible

Tout public

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Notre pédagogie est adaptée aux participants et aux spécificités de leur métier. Le stagiaire, au centre du processus d'apprentissage, pourra interagir avec le formateur et les autres participants en faisant part de ses expériences.
- La pédagogie que nous mettons en avant favorise l'assimilation par des outils variés, tels que le jeu pédagogique ou la mise en situation. Véritables leviers de motivation, ces outils interviennent en complément des savoirs transmis directement par le formateur, et permettent à ce dernier de s'inscrire dans une démarche de facilitateur et d'intermédiaire dans l'apprentissage.

### Modalités d'évaluation

- Les acquis des participants seront mesurés tout au long de la session de formation.
- L'évaluation privilégiera l'aspect formatif et les interactions participant/formateur. Elle pourra éventuellement prendre l'aspect d'un QCM.
- Une attestation de fin de formation reprendra l'ensemble des objectifs pédagogiques de la formation et sanctionnera l'acquisition des savoirs du participant.

