L'art et la science de la vente en ligne

Maîtriser l'E-commerce

Non-certifiante | Formation continue

Réf. : 25186891F — Mise à jour : 31 octobre 2025

Organisme responsable : **AJCONSULTING**

Présentation de la formation

Objectifs

- Comprendre les fondamentaux du marketing digital et poser les bases d'une stratégie commerciale adaptée à son activité
- Créer une boutique e-commerce structurée, professionnelle et conforme, en choisissant la bonne plateforme et en optimisant les éléments clés du tunnel de conversion
- Maîtriser les techniques pour générer un trafic ciblé via le SEO, la publicité en ligne (Google Ads, Meta Ads) et les réseaux sociaux
- Développer une stratégie de conversion et de fidélisation efficace, intégrant l'email marketing, le marketing automation, et une gestion proactive de la relation client
- Appliquer les règles juridiques essentielles à la vente en ligne et anticiper les principaux risques liés à l'e-commerce (litiges, RGPD, sécurité)
- Piloter et mesurer la performance de sa stratégie e-commerce, à l'aide d'outils d'analyse (Google Analytics, KPIs) et en déployant un plan marketing opérationnel

Programme

Module 1 : Introduction au Marketing Digital & à la stratégie commerciale (1 jour)

- Qu'est-ce que le marketing digital ?
- Panorama des canaux digitaux : SEO, SEA, réseaux sociaux, email, affiliation…
- Définir son persona (client idéal)
- Comprendre l'écosystème e-commerce performant
- Étude de cas : Analyse d'une boutique e-commerce à succès

Module 2 : Créer et structurer sa présence en ligne (1 jour)

- Choisir une plateforme e-commerce : Shopify, WooCommerce, Prestashop…
- Structurer une boutique en ligne professionnelle
- Éléments clés : page d'accueil, fiches produits, tunnel de conversion
- Copywriting persuasif : AIDA, PAS, storytelling…
- Checklist légale : mentions légales, CGV, politique de retour

Module 3 : Attirer du Trafic Qualifié (1 jour)

- Introduction au référencement naturel (SEO) pour e-commerce
- Google Ads : principes, structure d'une campagne simple
- Meta Ads (Facebook / Instagram) : ciblage, pixel, retargeting
- Techniques de contenu pour les réseaux sociaux
- Etudes de cas : campagnes réussies sur les réseaux

Module 4 : Relation client, convertir & fidéliser (1 jour)

- Email marketing : segmentation, automatisation, lead magnet
- Notions de marketing automation (Mailchimp, Klaviyo, Brevo…)
- Upsell, cross-sell, relance de panier abandonné
- Introduction aux CRM et outils relationnels
- Techniques de vente pour e-commerçants
- Construire une relation client durable et engagée

Module 5 : Aspects juridiques & risques du E-commerce (1 jour)

- Présentation du RGPD : obligations, collecte, consentement
- Droit des contrats appliqué à la vente en ligne
- Les obligations légales d'un site e-commerce (CGV, droit de rétractation…)
- Identification des risques e-commerce : litiges, sécurité, responsabilité
- Mise en conformité simple : outils, méthodes, exemples

Module 6 : Pilotage, analyse & plan marketing digital (1 jour)

- Google Analytics : notions clés, suivi de performances
- Indicateurs clés de succès (KPI) pour e-commerce
- Création d'un plan marketing 90 jours
- Planning éditorial : blog, réseaux sociaux, newsletter
- Présentation des projets des participants : pitch + feedback

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

Niveau de sortie
Sans niveau spécifique

Métiers associés

D1408 — Téléconseil et télévente
E1101 — Animation de site multimédia
M1707 — Stratégie commerciale

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
2119339S	Mixte	Pont-l'Abbé	30/10/2025	31/12/2026

Source : GREF Bretagne #25186891F