

## **Formation “ Créer, Développer et Gérer son Activité d'E-commerce pour les TPE-PME ”**

### **Objectifs de la formation :**

- Comprendre les concepts clés du commerce électronique pour les TPE-PME
- Choisir les bonnes plateformes et outils pour développer une boutique en ligne
- Élaborer une stratégie marketing efficace pour attirer et fidéliser les clients
- Gérer efficacement les aspects opérationnels de l'e-commerce
- Créer une identité de marque distinctive et différenciée
- Maîtriser les outils numériques essentiels au commerce en ligne
- Développer une communauté engagée autour de la marque
- Établir un modèle économique durable pour l'e-commerce

**Public :** Tout public.

### **Prérequis :**

- Avoir un ordinateur
- Avoir défini son projet

**Durée :** 14 heures sur 2 jours

**Prix :** À définir, selon les besoins.

**Sanction de la formation :** Attestation de fin de formation

**Modalités pédagogiques :** Formation en ligne au format synchrone

### **Méthodes et supports pédagogiques :**

- Méthodes active et participative
- Alternance d'énoncés théoriques et pratiques
- Livret de formation
- Études de cas, mises en situation...

### **Modalités d'évaluation et de suivi de la formation :**

- Évaluation diagnostic en amont de la formation afin de recueillir les besoins, objectifs et motivations des futurs stagiaires.
- Évaluations formatives tout au long de la formation afin d'apprécier mesurer l'atteinte des objectifs pédagogiques via QCM, Quiz, études de cas...
- Évaluation sommative en fin de formation afin de valider les compétences acquises par les stagiaires
- Suivi des évaluations via livret de suivi pédagogique individuel
- Suivi de l'assiduité via émargements

### **Modalités et dispositions techniques relatives aux FOAD :**

- La formation étant à distance, il est impératif d'avoir un ordinateur avec une webcam et un micro intégré ainsi qu'une connexion internet à haut débit.
- Des tests sont effectués avant le début de la formation afin de familiariser le stagiaire avec la plateforme de visioconférence GOOGLE MEET.



- Toutes les informations liées à la connexion, vous seront envoyées dans votre convocation de formation accompagnée d'un tutoriel à la connexion.

**Formateur et référent pédagogique :**

**LLORENTE Kévin**

**Email : [gestion.mindconsulting@gmail.com](mailto:gestion.mindconsulting@gmail.com) - Téléphone : 06.12.87.12.08**

**Modalités et délai d'accès :**

- Inscription sur demande directement auprès de notre service pédagogique via email ou téléphone 06.12.87.12.08 - [gestion.mindconsulting@gmail.com](mailto:gestion.mindconsulting@gmail.com)
- Nous programmons un entretien en visio-conférence afin d'analyser vos besoins et attentes pour vous faire une proposition sur-mesure et adaptée à vos objectifs professionnels et disponibilités.
- Si la formation choisie fait l'objet de prérequis, nous vous faisons passer des tests avant de vous soumettre une proposition définitive.
- Une fois votre dossier complété et validé par nos soins, votre formation pourra démarrer dans un délai d'un mois maximum.

**Pour les personnes en situation handicap merci de vous rapprocher de notre référent handicap afin que nous puissions discuter des éventuels aménagements nécessaires à l'organisation de votre formation (voir rubrique contacts)**

**Contacts :**

**Direction pédagogique :**

LLORENTE Kévin

Email : [gestion.mindconsulting@gmail.com](mailto:gestion.mindconsulting@gmail.com) - Téléphone : 06.12.87.12.08

**Directeur administratif / handicap**

LLORENTE Kévin

Email : [gestion.mindconsulting@gmail.com](mailto:gestion.mindconsulting@gmail.com) - Téléphone : 06.12.87.12.08

**Assistance technique :**

LLORENTE Kévin

Email : [gestion.mindconsulting@gmail.com](mailto:gestion.mindconsulting@gmail.com) - Téléphone : 06.12.87.12.08

**MIND CONSULTING**

6 RUE DES BATELIERS, 92110 CLICHY

Siret : 93748142200015

Email : [gestion.mindconsulting@gmail.com](mailto:gestion.mindconsulting@gmail.com) - Téléphone : 06.12.87.12.08



## **Déroulé et contenu de la formation**

### **Module 1 : Les fondamentaux de l'e-commerce +/- 3 heures**

- Comprendre le paysage de l'e-commerce
- Identifier les avantages et les défis pour les TPE-PME
- Choisir la plateforme adaptée (Shopify, WordPress, Prestashop, etc.)
- Les aspects juridiques à prendre en compte (RGPD, CGV, mentions légales)

### **Module 2 : Stratégies de développement et de marketing +/- 4 heures**

- Élaborer une stratégie marketing efficace pour votre boutique en ligne
- Utiliser le référencement naturel (SEO) pour attirer du trafic qualifié
- Marketing payant : campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux et Google Ads
- Créer du contenu pertinent et construire une communauté autour de la marque

### **Module 3 : Gestion opérationnelle de l'e-commerce +/- 4 heures**

- Optimiser la gestion des stocks et des commandes
- Mettre en place des systèmes de paiement sécurisés et efficaces (PCI DSS)
- Logistique du e-commerce : expédition, livraison, retours
- Gérer les aspects financiers : trésorerie et flux de trésorerie

### **Module 4 : Développement d'une marque forte +/- 3 heures**

- Créer une identité de marque distinctive et mémorable
- Affirmer les valeurs et les intégrer dans la stratégie
- Différenciation sur le marché : trouver sa niche et s'y imposer
- Créer un univers narratif autour de votre marque

**MIND CONSULTING**

6 RUE DES BATELIERS, 92110 CLICHY

Siret : 93748142200015

Email : [gestion.mindconsulting@gmail.com](mailto:gestion.mindconsulting@gmail.com) - Téléphone : 06.12.87.12.08