

Formation COMMERCIALISATION digitale : les outils informatiques

La stagiaire a besoin d'avoir une communication internet fonctionnelle, pour développer la vente pour les particuliers.

Le site actuel n'est plus maintenu ni maintenable, or, être présent et visible sur Internet est aujourd'hui incontournable. Mais Internet se révèle être un outil complexe et revêt une multitude de facettes. Il est donc capital de maîtriser l'image de l'entreprise sur Internet, grâce à des outils pérennes. Cette formation doit y contribuer.

Ensuite, les modules sur le marketing naturel et social lui permettront d'être capable de développer l'activité de l'entreprise, en la faisant connaître.

Etre présent et visible sur internet pour pouvoir vendre en ligne est une priorité.

L'entreprise BUCHECO est à l'initiative de la demande de formation.

Objectif Général :

L'objectif est de permettre aux responsables de communication, de maîtriser l'utilisation d'Internet afin d'avoir un outil de communication efficace au développement économique actuel : la formation doit permettre à la stagiaire d'élaborer et mettre en place une stratégie professionnelle concrète de marketing digital, grâce à l'informatique et internet (site, boutique, référencement et des réseaux sociaux).

A la fin de la formation le stagiaire sait développer une communication professionnelle sur internet, faire vivre son site, gérer sa boutique en ligne, démarrer un référencement naturel et social pour développer l'activité de l'entreprise.

Durée: 49.00 heures (7.00 jours)

Avis clients :

Profils des stagiaires

- Tout professionnel qui souhaite prendre en main lui même sa communication sur internet pour développer son activité économique en interne au sein de l'entreprise.

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Découvrir, choisir et utiliser les outils internet nécessaires pour développer son entreprise
- Organiser un catalogue de produits, avec paiement et livraison, et savoir gérer les commandes et leur facturation grâce à l'outil boutique Woocommerce
- Élaborer et mettre en place une stratégie professionnelle concrète de marketing digital

Contenu de la formation

Date de mise à jour du programme : 19/09/2024

- MODULE n° 1 – les bases d’une communication digitale professionnelle
- Séquence 1 (1 jour,7h)– Internet et ses outils
 - Placement dans son contexte d’Internet en 2024
 - Evaluation des stratégies, du positionnement et de la vocation des outils internet
 - Présentation des différents moyens d’être sur Internet : sites, blogs, réseaux sociaux, forums, chaînes, images, vidéos et webinaires
 - Définition d’une ligne éditoriale professionnelle
 - Exercice 1 : Préciser ses besoins/objectifs pour être présent sur internet : quoi, quand, comment.
 - Exercice 2 : Comparer les outils utilisables sur internet (sites, réseaux, forums, annuaires, etc ...) et repérer 3 avantages et 3 inconvénients pour un site/ un réseau social/une agence intermédiaire
 - Exercice 3 : Étudier deux concurrents/ partenaires
 - Exercice 4 : Proposer une stratégie éditoriale professionnelle et un planning de travail pour un mois
- Séquence 2 (2 jours,14h) – Les étapes de conception et création d’un site internet
 - Positionnement d’un site internet dans la communication digitale : la vocation du site, ses caractéristiques fonctionnelles, sa position dans le contexte web2 et réseaux sociaux.
 - Gestion d’un projet web : étapes, charte graphique, cahier des charges, législation, normes, référencement
 - A quoi sert un nom de domaine
 - Découverte du logiciel WordPress
 - Création technique d'un site ou blog, sur WordPress
 - Conseils pour rendre un site (ou blog) interactif et en faire un outil de conversion
 - Exercice 1 : Rédiger un cahier des charges
 - Exercice 2 : Créer un site test ou un blog WordPress
 - Exercice 3 : Publier et planifier 4 pages et 4 articles
- MODULE n° 2 – Boutique en ligne
- Séquence 1 (1 jour,7h) – Woocommerce
 - Repérer les extensions e-commerce
 - Préparer son site à devenir une boutique
 - Sécuriser son site
 - Paramétrer les bases de Woocommerce
 - Recevoir les paiements, et définir les livraisons
 - Exercice 1 : Lister les fonctionnalités et extensions nécessaires à une e-boutique
 - Exercice 2 : Sauvegarder un site et ses bases de données, le mettre à jour et le basculer en maintenance
 - Exercice 3 : Installer un certificat de sécurité
 - Exercice 4 : Etudier et essayer en mode test une extension de paiement
 - Exercice 5 : Mettre en place des livraisons dans la zone France
- Séquence 2 (1 jour,7h) – Les produits
 - Connaître les différents types de Produits
 - Distinguer les unités de mesure
 - Utiliser les galeries images
 - Gérer les stocks
 - Gérer les promos
 - Ouvrir et fermer une boutique
 - Exercice 1 : Créer une boutique avec des produits simples, variables et téléchargeables

Date de mise à jour du programme : 19/09/2024

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: +33478725264



- Exercice 2 : Mettre à jours les unités de mesures générales et par produits : poids, dimension, ou ...
- Exercice 3 : Définir les seuils et les outils d'alerte des stocks
- Exercice 4 : Définir des coupons promo
- Exercice 5 : Désactiver temporairement sa boutique, puis la réactiver
- Séquence 3 (1 jour, 7h) – Les expéditions
 - Distinguer les critères : poids, zone, ...
 - Choisir les règles/classe d'expédition
 - Comparer les extensions avancées de livraison
 - Dérouler les scénarios commande côté entreprise et client
 - Exercice 1 : Créer des zones d'expédition
 - Exercice 2 : Définir des classes d'expédition
 - Exercice 3 : Installer une extension avancée
 - Exercice 4 : Paramétrer
- Séquence 4 (1 jour, 7h) – Les commandes
 - Faire évoluer les statuts
 - Rédiger les e-mails automatiques
 - Dérouler les scénarios commande côté client
 - Dérouler les scénarios commande côté entreprise
 - Découvrir les extensions complémentaires de facturation
 - Extraire et traiter les commandes, utiliser les rapports
 - Exercice 1 : Simuler une commande client
 - Exercice 2 : Paramétrer les statuts des commandes, et les e-mails de réponses
 - Exercice 3 : Tester des commandes clients factices
 - Exercice 4 : Créer des factures
 - Exercice 5 : Extraire et traiter le fichier des commandes

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Sylvie Schneider

Formatrice, responsable pédagogique et technique

Informaticienne, titulaire d'un DEA et d'une Maîtrise Informatique, 30 d'expérience technique en entreprise.

@ : sylvie@1formanet.com

Tel : 06 16 43 91 17

Anais Soragna

Responsable administratif / référent handicap

@ : anaissoragna@route2business.fr

Tél : 04.78.72.52.64

Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques avancés de l'intervenant.
- Apports théoriques projetés sur un tableau numérique en ligne en temps réel.
- Travaux pratiques sur des cas concrets.

Date de mise à jour du programme : 19/09/2024

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



- L'évaluation des connaissances se fait de façon continue, tout au long de la formation, et plus principalement lors de la manipulation des différentes fonctionnalités du logiciel. En effet, il est demandé aux stagiaires d'appliquer les connaissances théoriques dans des cas pratiques. En cas d'échec, le formateur reprendra avec vous les notions incomprises.
- Suivi post-formation de 30 jours minimum.
- Quiz de connaissance

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Quiz de connaissance
- Feuille de présence
- Attestation de réalisation
- Formulaire d'évaluation de la formation

Accessibilité

Formation en présentiel, en intra-entreprise.

En présentiel, les locaux sont conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anais Soragna : anaissoragna@route2business.fr / 0478725264

Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 19/09/2024