

# VENDRE SUR ET PAR INTERNET

## Commerce - Vente

Réf: DCOF22



### OBJECTIFS

- Comprendre les enjeux du e-commerce
- Découvrir les étapes pour mettre en œuvre une stratégie opérationnelle e-commerce
- Découvrir les différents réseaux sociaux et repérer les plus pertinents
- Savoir communiquer sur les réseaux sociaux
- Savoir prospecter et optimiser sa visibilité commerciale sur les réseaux sociaux pour mieux vendre



### PROGRAMME

#### Les fondamentaux du e-commerce

- Comprendre le e-commerce
- Les étapes clés d'un projet e-commerce
- Le service après vente : gestion des retours, loi Chatel...
- La génération de trafic : référencement naturel, publicité
- Outils pour créer un site marchand Prestashop / Magento / Wordpress
- Solution de sites par abonnement
- Optimiser son offre e-commercial
- Assurer la promotion du e-commerce
- Piloter une campagne e-commerciale multicanal (à court terme)
- Piloter une stratégie globale et anticiper les évolutions

#### Social selling : les réseaux sociaux pour vendre

- Vente et social selling
- Rechercher et identifier ses prospects
- Construire un profil pour attirer ses acheteurs
- Définir une stratégie de contenus : que publier ? Quand ? Et où ?
- Détecter des opportunités commerciales et des leads
- Approcher les prospects via les réseaux.
- Élargir sa base prospects en tenant compte de critères précis.
- Détecter des leads à partir du site web de l'entreprise.
- Webinaire, skype, prospection vidéo : où ? Quand ? Comment ?

### LE PARCOURS DE FORMATION

Présentiel Distanciel Intra-entreprise Inter-entreprises One to one Duo

- > **Modalités pédagogiques :** Alternance d'apports théoriques et de mises en application, pédagogie différenciée et individualisée, applications sur logiciel EBP
- > **Modalité d'évaluation :** Quiz de connaissance - La mise à l'épreuve réelle

Attestation de compétence



### DURÉE

2 jours



### PRÉREQUIS

Avoir un projet de vente sur internet



### TARIFS

À partir de 644€ HT/stagiaire



### INTERVENANT

Formation assurée par un professionnel de la Vente et du Commerce



### PUBLICS

Professionnels ou porteurs de projet souhaitant exploiter le e-commerce



## Les + !

> Cette formation vous permettra d'appréhender le e-commerce et mieux communiquer sur votre offre commerciale par les réseaux sociaux