

MD02 - Les principes fondamentaux d'un site e-commerce

Objectif

Présentation et fonctionnement d'un site e-commerce (Prestashop et Shopify).

Durée

1 jour

Lieu

Au choix : présentiel ou distanciel.

Public

Tout public.

Pré-requis

Aucun prérequis.

Méthode pédagogique

Pédagogie active, illustrée de nombreux exemples, mêlant exposés et tests QCM.

Modalités d'évaluation

Un formulaire pré-formation, vous sera proposé en amont de la formation nous permettra d'évaluer votre niveau et de recueillir vos attentes.

Un QCM sera proposé à la fin de la formation pour l'évaluation des acquis.

En fin de formation, vous serez amené(e) à renseigner un questionnaire d'évaluation à chaud.

Une attestation de formation vous sera adressée à l'issue de la session.

Un mois après votre formation, vous recevrez par email un formulaire d'évaluation à froid sur l'utilisation des acquis de la formation.

Taux de Réussite et de Satisfaction

Le taux de réussite aux évaluations est de 100% avec au moins 80% de bonnes réponses.

100% des stagiaires ont été satisfaits des moyens mis en place et l'organisation de la formation.

Programme

Introduction

- Présentation des objectifs et du programme
- Tour de table : attentes et niveau des participants
- Les enjeux du e-commerce aujourd'hui

Les fondamentaux d'un site e-commerce réussi

- Les différents types de e-commerce (B2C, B2B, D2C, marketplaces)
- Les éléments clés d'un site performant :
 - UX/UI et navigation intuitive
 - Mobile-first et accessibilité
 - Pages produits efficaces
 - Tunnel d'achat optimisé
- Études de cas et benchmarks

Choisir la bonne plateforme e-commerce

- Panorama des solutions : Shopify, PrestaShop, WooCommerce, Magento, etc.
- Critères de choix selon le projet, le budget et les fonctionnalités nécessaires
- Modules et plugins indispensables pour booster son site

Construire un catalogue produits optimisé

- Structurer son catalogue : catégories, filtres et variantes
- Rédiger des fiches produits convaincantes :
 - Titres, descriptions et argumentaires de vente
 - Importance des visuels et des vidéos produits
- Gérer les stocks et les options de livraison

Générer du trafic et acquérir des clients

- Référencement naturel (SEO) pour un site e-commerce
- Publicité payante : Google Ads, Facebook Ads, retargeting
- Email marketing et automation (newsletters, relance panier abandonné)
- Stratégies de fidélisation et programmes de récompenses

Sécuriser et optimiser son tunnel de conversion

- Les freins à l'achat et comment les lever
- Optimiser la page panier et le checkout
- Moyens de paiement et sécurité des transactions
- Solutions pour réduire l'abandon de panier

Suivi des performances et optimisation continue

- Les indicateurs clés de performance (KPI) : taux de conversion, panier moyen, taux de rebond
- Outils d'analyse et de tracking : Google Analytics, heatmaps, A/B testing
- Stratégies d'amélioration continue

Questions/Réponses et conclusion

- Synthèse des points clés
- QCM

Contact et Inscription

Pour toute demande de renseignements ou de personnalisations éventuelles veuillez contacter le service formation de Diane par mail formation@diane-consulting.com ou au 06 14 62 02 71.

Les inscriptions se font directement auprès du service formation de Diane Académie par mail formation@diane-consulting.com ou au 06 14 62 02 71 au moins 14j avant la formation.

Solutions de financement

Cette formation peut être financée :

- par votre Entreprise
- à titre personnel.

Accessibilité

Vous souhaitez suivre notre formation et êtes en situation de handicap ? Merci de nous contacter (formation@diane-consulting.com ou 06 14 62 02 71) afin que nous puissions envisager les adaptations nécessaires et vous garantir de bonnes conditions d'apprentissage.

Assistance Technique et Pédagogique

Pour toute assistance technique ou pédagogique veuillez contacter le service formation de Diane par mail formation@diane-consulting.com ou au 06 14 62 02 71.

Date de dernière modification : 05/02/2026