

# E-Merchandising

## Augmenter ses ventes en ligne

11 mars 2021

**Durée : 14 heures –2jours.**

**Durées indicatives et ajustables en fonction des besoins des personnes**

### A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

#### Profil du stagiaire

- Responsables communication et marketing
- Chefs de projet Wet et e-commerce
- Chefs de produits
- Commerciaux

#### Pré requis

- Avoir des connaissances de base sur des problématiques de vente d'un site e-Commerce

### OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maximiser les ventes ou la rentabilité en répondant au mieux aux attentes du client
- Optimiser la présentation des produits ou des services proposés
- Maximiser la gestion du caddie et de la commande de l'utilisateur

### CONTENU (PROGRESSION PEDAGOGIQUE)

#### INTRODUCTION

Tour de table : présentation des participants, des besoins, rappels des objectifs

- **Analyser les espaces de mises en avant**
  - Comment vendre plus en exposant au mieux ses produits ?
  - Comment mettre en avant ses produits sur son site e-commerce ?
  - La home page, vitrine essentielle, 7 secondes pour séduire
  - Le navandising, les menus enrichis
  - La fiche produit
- **Agir sur les taux de transformation**
  - Panorama des taux de transformation
  - Comment augmenter son taux de transformation et le mesurer ?
  - Le rôle essentiel de la photo, le zoom produit, la vidéo
  - Rich média et e-merchandising
- **Élaborer une fiche produit 2.0**
  - Les éléments de rassurance
  - La structure d'une fiche produit 2.0
  - La séduction par la photo
  - Eyes-tracking
- **Présenter l'offre de produits / services**
  - Le catalogue produit, les filtres, le speed buying
  - Ergonomie et usabilité
  - Cross selling / Up selling
  - Analyse du tunnel d'achat : de la fiche produit à la confirmation de paiement
- **Animer au quotidien son site e-commerce**
  - La gestion de l'espace promo
  - Les mises en avant et le plan de communication
  - Comment relayer les promotions ?
  - L'événementiel relayé par les sites partenaires

### ORGANISATION

#### Formateur pressenti

Consultant en marketing & stratégies digitales, Yannick est formateur en communication digitale depuis 2015

Ses domaines de compétences : Community manager, animation des réseaux sociaux, accompagnement en stratégies web & social media

Formation : Institut Supérieur du Commerce de Paris (ISC)

Master « Marketing Management des TIC » – Options e-business & Systèmes d'informations

Expérience : Responsable développement digital dans une agence de Pub pendant 5 ans

#### Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle dédiée à la formation.
- Présentation interactive à l'aide de diapositives animées type PowerPoint
- Exposés théoriques / Etude de cas concrets
- Mise à disposition d'un ordinateur portable équipé du pack Office et du logiciel EBP Paie
- Mise à disposition de documents supports à la suite de la formation.

## Dispositifs de suivi & exécution de la formation

Feuille d'émargement par demi-journée

### Modalités d'évaluation

- **Avant la formation :**

Inter / Intra : Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise

Intra : Réunion de cadrage avec le commanditaire, Recueil des attentes des participant/e/s et de l'entreprise.

- **Pendant la formation :**

Questionnement tout au long de la formation

Bilan commun le dernier jour

Evaluation de la formation peut se faire sous forme de tests, QCM, quizz mais aussi des études de cas, des mises en situation pour mesurer l'atteinte des objectifs

Évaluation à chaud sur le niveau de satisfaction des participant/e/s

- **Après la formation :**

Evaluation à froid dans les 3 à 6 mois qui suivent la formation

### Délai d'accès à la formation :

Inscription toute l'année

**Validation de la session :** A l'issue du stage, l'organisme de formation fournira au stagiaire une attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de la session

### Limite d'effectif

Minimum : 4 personnes - Maximum : 8 personnes.

**Prix indicatif par stagiaire :** 1 240 € (net de taxes) soit 620 € par personne et par jour

**Prix intra :** nous consulter

### Accessibilité :

Notre service administratif met tout en œuvre pour trouver la solution la plus adaptée en cas de handicap.

En cas de PMR, par exemple, les cours se déroulent auprès d'un centre d'affaire ou d'un hôtel permettant l'accessibilité. Aussi le plateau technique de tous nos Titres Professionnels est situé chez LIZINE à Saint Paul, conforme aux normes PMR.

**Indicateur(s) de résultat : NC**

### Modalités d'inscription & informations

- mail : [info@azotformation.com](mailto:info@azotformation.com)

- tél : 02 62 74 66 52



Calendrier  
formations

**Prochaines sessions inter : Nous consulter**

**Sessions intra : nous consulter**