

Boosteur de votre Chiffre d'Affaires

**Objectifs :**

Comprendre le fonctionnement de l'e-commerce.  
Mettre en œuvre une stratégie webmarketing.  
Développer ses ventes sur son site d'e-commerce.

**Public concerné et prérequis :**

Chef d'entreprise, responsable marketing, webmaster en charge de l'animation du développement des ventes et de l'e-commerce de l'entreprise.  
Avoir des notions en webmarketing.

**Qualification des intervenants :**

Formateur diplômé d'enseignement supérieur dans le webmarketing, ayant une expérience significative dans le monde professionnel.

**Moyens pédagogiques et techniques :**

- Méthodes actives adaptées à la formation pour adultes,
- Salle de cours équipée en moyens multimédia,
- Supports pédagogiques.

**Durée, effectifs :**

28 heures, soit 4 jours.  
6 stagiaires maximum en salle.

**Programme :**

- Savoir animer un site d'e-commerce, créer un lien avec les prospects et les clients,
- Utiliser le référencement naturel et payant,
- Activer les acteurs de l'affiliation, les influenceurs et comparateurs,
- Mettre en œuvre une stratégie cross-canal,
- Mettre en œuvre une stratégie sur les marketplaces, utiliser les services d'agrégateurs et de re-price,
- Mettre en œuvre des campagnes de publicité en ligne,
- Gérer de manière optimale la supply-chain,
- Savoir fidéliser les clients,
- Monter des campagnes d'e-mailings, savoir segmenter sa clientèle,
- Utiliser de manière professionnelle les réseaux sociaux, créer du lien avec la communauté (mise en avant, promotion, publicité, jeux ...),
- Contrôler l'efficacité du webmarketing.

**Modalités d'évaluation des acquis :**

Test théorique par séquence pédagogique.

**Sanction visée :** Attestation de formation.