

## 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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:formation@diane-consulting.com) ou au 06 14 62 02 71.

Date de dernière modification : 05/02/2026