

# OD24 - E-commerce en Europe

## Bâtir ou affiner sa stratégie e-commerce



### OBJECTIFS

Comprendre les enjeux du e-commerce et ses prérequis. Intégrer une stratégie e-commerce à son business modèle. Intégrer et optimiser une présence on-line via le marketing digital. Gérer sa logistique et sa satisfaction client. Piloter ses résultats par l'analyse des performances. Identifier les tendances émergentes et les innovations dans le e-commerce. Elaborer un plan d'action.



### APPROCHE PÉDAGOGIQUE

Approche pédagogique axée sur la pratique, enrichie de cas réels et illustrée par plusieurs exemples de réussites européennes. La méthodologie privilégie la participation active des participants, favorisant les échanges d'expériences avec l'animateur expert pour une compréhension concrète et applicable des concepts abordés.



### PRÉREQUIS ET MODALITÉS D'ÉVALUATION

Connaissant des principes du marketing et du commerce international et des fondamentaux du commerce à l'international.



### PROGRAMME

#### Introduction au e-commerce et son importance

- Panorama du E-commerce
- Les chiffres clés (source Fevad)
- E-commerce vs omnicanalité, BtoB BtoC BtoBtoC

#### Les fondamentaux du e-commerce

- Intégrer @ dans ma stratégie commerciale
- Les fondamentaux du marketing du marketing classique :
  - Les drivers : physique caractère et style, la mission, les valeurs

#### Etablir une stratégie e-commerce efficace

- BtoB, BtoC, BtoBtoC
- La cohabitation avec mon business physique
- Intégration Marketplace et/ou vendre en propre
- Stratégies pour une présence efficace sur les marketplaces.

#### Création et gestion d'un site e-commerce

- Choix de la plateforme e-commerce adaptée (Shopify, Magento, etc.)
- Les fondamentaux du design de site (UX/UI) (fiche produit, transfo, rebond)
- Intégrer le site à mon système d'information

#### Le marketing numérique

- Les fondamentaux du marketing numérique (images, contenus marketing, trafic, fidélisation...)
- Animation d'un site e-commerce / Faire vivre le site d'un point de vue marketing, développer le contenu, gérer l'actualité, création de contenu blog

- Optimisation pour les moteurs de recherche (SEO)
- Stratégies de publicité en ligne (SEA) efficaces pour ce secteur
- Gestion des plateformes média : Facebook, Instagram, Tiktok...
- Gestion des plateformes search : Google..
- Gestion des avis
- Les coûts de communication (articles presses, référencement comparateur, talk, live, etc)

#### Logistique et gestion des opérations

- Gérer la logistique livraison et retour consommateur
- La satisfaction consommateur
- Les coûts de l'organisation @
- Les coûts de commercialisation

#### Gestion financière et analytique

- Tableau de bord
- Analyse des performances : suivi des KPIs et utilisation des données pour la prise de décision

#### Innovations et tendances futures

- Les tendances émergentes et l'innovation dans le e-commerce

#### Atelier pratique

- Planification et Mise en Œuvre de la Stratégie E-commerce:
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé pour chaque participant.
- Suivi et évaluation de la performance de la stratégie e-commerce.

#### Conclusion



16 et 17 septembre 2024



1490 €  
(HT)



2 jours  
14 h



Les dirigeants d'entreprise, les responsables du développement commercial en ligne, les spécialistes du marketing numérique, les gestionnaires de site web et de plateformes e-commerce, les spécialistes de la logistique et de la gestion des stocks ou toute personne amenée à établir et à entretenir des activités du commerce électronique.



Entrepreneur expérimenté puis dirigeant d'un grand groupe industriel, ce formateur développe une analyse pragmatique mais créative, qui tient compte des contraintes industrielles, des réalités économiques et des évolutions commerciales. Dirigeant d'une ETI, il a adapté son offre produits et services pour accompagner les pure players en BTB et développé une activité BTC. Actuellement dirigeant de Take Off, studio de design et spécialiste de l'analyse des usages & comportements, administrateur de l'Institut de la Maison, il participe régulièrement à des études sur l'avenir de la distribution et les impacts chez les industriels et sociétés de services.

#### SE PRÉPARER EFFICACEMENT

+33(0)1 40 73 34 44  
info@formatex.fr  
www.formatex.fr  
p.58



## Les conditions générales de vente ci-après qui régissent les prestations Formatex, priment sur les conditions générales d'achat des clients.

### INSCRIPTION AUX FORMATIONS EN INTER-ENTREPRISES :

L'inscription s'effectue par l'envoi du bulletin d'inscription figurant sur le site ou en annexe aux documents envoyés en PDF, dûment complétés, soit en ligne (site Formatex), soit par télécopie ou courrier. Pour chaque inscription, Formatex adresse à son client une convention de formation en deux exemplaires. L'un des exemplaires doit être retourné sans délai, signé et revêtu du cachet de l'entreprise. Une convocation individuelle est adressée au client dès confirmation du maintien de formation.

### FORMATIONS EN INTRA-ENTREPRISE ET PARCOURS PERSONNALISÉ :

Les formations en intra-entreprise et coaching font l'objet d'une proposition adaptée assortie d'un devis. Elles ne peuvent être mise en œuvre que sur acceptation formelle écrite de la proposition dans son intégralité.

### INFORMATION PRISE EN CHARGE OPCO :

Si le client souhaite faire prendre en charge la formation auprès de son OPCO, il doit vérifier l'éligibilité de la formation et procéder à la demande avant la formation selon les délais imposés par l'OPCO. Formatex transmettra tous les documents relatifs à l'action de formation mais ne procédera pas à la subrogation de paiement.

• N° d'existence : 11755181175 - SIRET : 398 167 890 00035

La facture est émise avant ou après la formation selon qu'il s'agisse d'une formation en inter ou intra-entreprise. Elle est adressée à l'entreprise directement. Le paiement s'effectue à réception, par chèque à l'ordre de Formatex ou par virement à son compte bancaire (RIB à disposition). Formatex est assujéti à la TVA, les tarifs indiqués s'entendent donc hors taxe.

### ANNULATION DU FAIT DU CLIENT :

- Pour un inter-entreprises : toute participation peut être annulée dans la mesure où Formatex en est informé (courrier, fax ou e-mail) au moins 10 jours ouvrés avant la formation. Passé ce délai, le montant de la participation retenu sera de 50 % si l'annulation est signalée 5 jours ouvrés inclus avant le début de la formation et de 100 % si elle est reçue 3 jours ouvrés inclus avant le démarrage.
- L'annulation n'entraînera aucun frais si le participant se fait remplacer par un collaborateur de la même entreprise ayant les mêmes besoins en formation
- Pour un intra-entreprise : les conditions d'annulation diffèrent selon le format du projet. Si elles ne sont pas spécifiées dans l'offre initiale, les conditions suivantes s'appliquent : le client se réserve le droit d'annuler la formation 15 jours ouvrés avant le début de l'intervention. Passé ce délai, des indemnités correspondant à 100 % du coût de l'intervention seront dues à Formatex.

### ANNULATION OU REPORT DU FAIT DE FORMATEX :

Formatex se réserve la possibilité de reporter ou d'annuler la formation. Dans ce cas, le client est prévenu au moins sept jours avant la date de début de la formation. Le client ne pourra prétendre à aucune indemnité du fait de cette annulation ou de ce report. En revanche, les sommes versées par le client pour cette prestation lui seront remboursées dans un délai maximum de 30 jours.

### RELATION CLIENT-FOURNISSEUR :

Le client s'engage à ne faire aucune proposition directe aux formateurs missionnés par Formatex et à prendre contact systématiquement avec Formatex pour toute suite éventuelle, quelle qu'elle soit.

Le client s'interdit d'utiliser ou de transmettre, même à des tiers, les coordonnées (adresse, téléphone, fax, e-mail) de l'intervenant qui ne seraient pas celles de Formatex.

### PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE :

En application de la législation relative à la propriété intellectuelle (protection en matière de droit d'auteur, marque déposée), les logiciels, supports, brochures, documentations, outils, cours et tout autre document mis à la disposition du client et de son personnel sont la propriété de Formatex ou de ses donneurs de licence. En conséquence, le client s'interdit d'utiliser, de reproduire, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, d'adapter, de modifier, de traduire, de représenter, de commercialiser ou de diffuser à des membres de son personnel non participants aux formations ou à des tiers les supports ou autres ressources pédagogiques mis à disposition sans l'autorisation expresse et écrite de Formatex ou de ses ayants droit. Les parties s'engagent à garder confidentiel les informations et documents de nature économique, technique ou commerciale concernant l'autre partie, auxquels elles pourraient avoir accès au cours de l'exécution du contrat.

### DROIT APPLICABLE ET ATTRIBUTION DE COMPÉTENCE :

Le contrat est régi par le droit français, à l'exception des dispositions de la Convention de Vienne de 1980. En cas de litige relatif à l'exécution du contrat, les parties s'efforceront de trouver une solution amiable. À défaut, les tribunaux de Paris seront seuls compétents.

RÈGLEMENT INTÉRIEUR : <https://www.formatex.fr/reglement-interieur-applicable-aux-stagiaires/>

## LA FORMATION

**Intitulé :** ..... **Code :** .....

**Date(s) souhaitées :** .....

**Prix :**

- Prix net/participant : .....
- Participation du déjeuner :  OUI (20€/jour)  NON

**Total net (en euros) :** .....

## L'ENTREPRISE

**Raison sociale :** .....

**Numéro SIRET :** ..... **Code NAF :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**Responsable de formation :**  M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | | | |

### PARTICIPANT N°1 :

M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | | | |

**Fonction :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**RQTH :** Oui  Non

### PARTICIPANT N°2 :

M.  Mme.

**Nom :** ..... **Prénom :** ..... **Téléphone :** | | | | | | | |

**Adresse e-mail :** ..... **Fax :** | | | | | | | |

**Fonction :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**RQTH :** Oui  Non

## FACTURATION/FINANCEMENT

**Bon de commande :**  Oui  Non **Si oui, n° :** .....

**Adresse :** .....

**Ville :** ..... **Code postal :** ..... **Pays :** .....

**Ci-joint un chèque en EUR :**  Oui  Non

**Date et signature :**

Je déclare avoir lu et accepté sans réserve les conditions générales de vente détaillées au recto ou accessible à l'adresse suivante [www.formatex.fr/mentions-legales.html](http://www.formatex.fr/mentions-legales.html), j'atteste sur l'honneur avoir souscrit une police qui couvre tous les risques liés à ma participation aux événements FORMATEX et en particulier ma responsabilité civile.

Si financé par un OPCO, pas de subrogation de paiement.