

FORMATION CONTINUE

Service aux **ENTREPRISES**
Partenaire de votre réussite



SE LANÇER DANS LA VENTE EN LIGNE RÉUSSIR GRÂCE À UNE EXPÉRIENCE CLIENT ENGAGEANTE ET DURABLE

Description et objectif	Réussir dans la vente en ligne, c'est plus qu'ouvrir une boutique transactionnelle sur internet. Dans ce programme, vous apprendrez à repérer des occasions d'affaires, à exécuter une stratégie pour les exploiter de façon rentable, et à bâtir des relations durables avec votre clientèle, notamment grâce à l'infonuagique.
Approche pédagogique	Alternance de séances d'apprentissage à distance et d'ateliers virtuels interactifs (codéveloppement). Séances de tutorat personnalisés.
Éléments de contenu	<ol style="list-style-type: none">1. LA PLANIFICATION DE VOTRE PROJET ECOMMERCE<ul style="list-style-type: none">• Les nouveaux comportements et attentes des clients• Les opportunités et défis pour s'adapter rapidement• Les types de plateformes et critères de sélection• Les modèles d'affaires et le plan d'affaires eCommerce2. LA GESTION DE VOTRE PROJET ECOMMERCE<ul style="list-style-type: none">• Les principaux concepts de gestions de projets• La gestion de projet en mode agile• Le MVP (Le Produit Minimalelement Viable)• La transformation de l'organisation pour le eCommerce3. LES PLATEFORMES<ul style="list-style-type: none">• Tour d'horizon des 3 plateformes dominantes• Revue des plateformes et outils québécois• Création et configuration d'une boutique <i>Shopify</i> rapidement4. LOGISTIQUE ECOMMERCE<ul style="list-style-type: none">• La chaîne de valeur adaptée à votre réalité• Composantes logistiques, systèmes informatisés• Le service à la clientèle en contexte eCommerce5. PLAN MARKETING ET EXPÉRIENCE CLIENT ECOMMERCE<ul style="list-style-type: none">• L'expérience utilisateur multiplateforme et omnicanale• La planification des actions de marketing en ligne• Le cycle de vie : attraction, engagement/conversion, loyauté• L'automatisation, l'IA et les innovations en expérience client• L'analyse de données de vos plateformes

Résultats attendus	Développer son autonomie dans la gestion d'un projet de vente en ligne dans le domaine du commerce de détail.
Clientèle cible	Dirigeants d'entreprise ou chef de projet web dans le commerce de détail
Prérequis	Notions de base sur internet et les réseaux sociaux
Durée	Programme de dix semaines totalisant 42,5 heures de formation dont 2,5 heures de tutorat. Chaque semaine, le participant bénéficiera d'activités en groupe : <ul style="list-style-type: none"> • Classes virtuelles interactives (3 heures) • Codéveloppement, expérimentation active (1 heure)
Formateur	Stéphane Dumont

Pour en connaître davantage, communiquer avec Monsieur Frédéric Viossat au :

Téléphone : 514-364-3320 poste 6234

Courriel : frederic.viossat@clairendeau.qc.ca