



MALLETTE DU DIRIGEANT NOUVELLES TECHNOLOGIES ET COMPETENCES NUMERIQUES

MODULE 3 : LE WEB ET LE E-COMMERCE, LES OUTILS POUR AMELIORER SON CHIFFRE D'AFFAIRES

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Comprendre les enjeux d'une présence sur le web.
- Acquérir le vocabulaire propre à ce domaine.
- Assurer sa présence sur le web au travers d'un site d'e-commerce.
- Analyser le trafic de son site.

PUBLIC

Chef d'entreprise, conjoints-collaborateurs et associés.

PRE-REQUIS

Aucun.

METHODE PEDAGOGIQUE ET MOYENS D'ENCADREMENT

Moyens d'encadrement:

La formation est réalisée par un formateur référent dans son métier, professionnel de renom recruté pour ses compétences techniques et pédagogiques avérées, et reconnu par ses pairs.

Nos formateurs partagent un même état d'esprit basé sur le plaisir de transmettre et l'ambition d'accompagner au mieux les stagiaires afin de leur permettre de développer leurs compétences propres.

Méthode pédagogique:

Nous privilégions une **démarche pédagogique interactive** basée sur l'apprentissage d'outils pertinents, adaptés à la situation de chaque professionnel et applicables dès le retour de formation.

Notre méthode consiste en une alternance d'apports théoriques (exposés, échanges) et de pratique. La participation active et l'expérimentation par les stagiaires sont largement privilégiées.

Tout au long de la session, le formateur veille à apporter aux stagiaires :

- o les notions fondamentales pour la bonne compréhension du contenu et la mise en œuvre pratique.
- o le vocabulaire professionnel ad hoc.

Pour un apprentissage structuré, le formateur observe les étapes suivantes :

Phase introductive :

- Présentation globale du stage (objet, déroulé, buts à atteindre, méthodes mises en œuvre, modalités d'accompagnement et de validation).
- Recueil des objectifs et besoins des participants pour apporter un conseil et un étayage personnalisés tout au long du stage.
- Remise à chaque stagiaire du support de cours et précisions quant à son utilisation.

Déroulement du stage :

Tout au long de la session, le formateur veillera à estimer les besoins de chaque participant pour adapter sa pédagogie voire proposer une « remédiation » adaptée.

Un accompagnement personnalisé est ainsi délivré à chaque stagiaire, à chacune des étapes-clés de l'apprentissage.

Les commentaires et conseils délivrés pourront également, selon le sujet et la pertinence, être adressés au groupe dans sa globalité.

Accompagnement - mises en situation :

- Annonce claire du but à atteindre, des méthodes utilisées ainsi que les consignes à suivre, dans l'ordre hiérarchique de leur réalisation. Lorsque jugé nécessaire le formateur procède à bon escient, à une démonstration des procédés et méthodes abordés. Toute démonstration donne lieu à une mise en situation par les stagiaires.
- A l'issue des mises en situation, le formateur organise des temps d'analyse de l'ensemble des prestations et travaux, pour une validation des acquis de chaque stagiaire.

Remise d'une attestation de formation à chaque stagiaire à l'issue de la session.

PROGRAMME

1^{er} JOUR :

MATIN :

Accueil : tour de table, définition par les participants de leurs objectifs et besoins.

Introduction à internet

- Vocabulaire spécifique à Internet
- Types de sites internet
- Recherches efficaces sur Internet
 - o Les différents types de moteurs et Annuaire de recherche généralistes
 - o Recherches par mots / expressions clefs / Syntaxe, Trucs et astuces pour obtenir des résultats pertinents
- Les tendances du web

APRES MIDI :

Avant de créer son site

- Comprendre le vocabulaire technique
- Cahier des charges
- Contraintes légales
- Préparation des contenus
- Présentation et initiation aux outils de création de Site Internet
- Ecueils à éviter etc.

2^{ème} JOUR :

Créer un site web vitrine sur (Prestashop, WordPress, WooCommerce ou Joomla)

- Déposer un nom de domaine.
- Trouver un hébergeur pour son site.
- Définir l'arborescence.
- Les différents types de contenus.

KECOSO – 50 Rue Antoine de St Exupéry – Aéroport – Bâtiment B – 29490 GUIPAVAS

Tél. : 02.98.45.66.86 / Fax : 02.98.45.63.43

Courriel : kecoso@kecoso.fr / www.kecoso.fr

SAS au capital de 43700 € - Siret n° 511 381 584 00057 – Code NAF : 8559A

TVA intracommunautaire : FR39511381584

- Organiser les contenus.
- Structurer la navigation.
- Concevoir les pages.
- Appliquer une charte graphique.
- Préparer et intégrer les images.
- Insérer des liens hypertextes.
- Compléter et enrichir le site web.
 - Rappels sur l'utilité et le fonctionnement des plugins.
 - Améliorer l'interface utilisateur.
 - Ajouter des fonctionnalités de réseau social.
 - Gérer la traduction du site.
 - Modification simple du thème fourni avec les CSS.
 - Création d'une page de contenu dynamique
- Sécuriser et manipuler le site.
 - Limiter l'accès du site pendant les travaux.
 - Déplacer le site d'un serveur à l'autre.
 - Sauvegarde et restauration de la base de données.
 - Création d'un Intranet.
- Administrer le site à plusieurs.
 - Créer des utilisateurs.
 - Gérer les droits d'accès avancés.

3^{ème} JOUR :

MATIN :

Analyser le trafic

- Installation d'un traqueur.
- Analyse des mots-clés et expressions performantes.
- Statistiques et indicateurs de performance.
- Mettre en place des tableaux de bords décisionnels.

APRES MIDI :

Aspects juridiques

- Les obligations légales à respecter dans l'usage de contenus et la collecte de données.

4^{ème} JOUR :

MATIN :

Fidéliser les clients

- Les méthodes pour fidéliser les clients :
 - Email de promotion en lien avec les achats déjà effectués.
 - Evaluation des achats o Mise en place de carte de fidélité.
 - Réductions personnalisées.
 - Invitation VIP.

APRES MIDI :

L'alternative des places de marché

- Définition des places de marchés
- Intérêts et risques à être présent sur ces plateformes.

Débriefing et bilan.

Remise de l'attestation de fin de formation.

ORGANISATION

Durée : 4 jours (9h15 à 12h30 – 13h30 à 17h15) – 28 heures

Nombre participants minimum : 4

Nombre participants maximum : 12