

MALLETTE DU DIRIGEANT 2018

Nouvelles Technologies et Compétences Numériques

Module 3 : Le Web et le E-commerce, les outils pour améliorer son chiffre d'affaires

Objectifs :

- 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

Programme :

Introduction à internet (J1)

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

Avant de créer son site (J1)

- 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.

Aspects juridique (J1)

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

Créer un site web vitrine sur (Prestashop, WordPress, WooCommerce ou Joomla) (J2+J3)

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

Analyser le trafic (J4)

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

Fidéliser les clients (J4)

- Les méthodes pour fidéliser les clients :

- Email de promotion en lien avec les achats déjà effectués
- Evaluation des achats
- Mise en place de carte de fidélité
- Réductions personnalisées
- Invitation VIP

L'alternative des places de marché (J4)

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

Durée

Journée n°1 : 7 heures de formation

Journée n°2 : 7 heures de formation

Journée n°3 : 7 heures de formation

Journée n°4 : 7 heures de formation

Dates et lieux 2018

Journée n°1 : 28 mai 2018 et 8 novembre 2018 à La Rochelle

Journée n°2 : 4 juin 2018 et 13 novembre 2018 à La Rochelle

Journée n°3 : 11 juin 2018 et 22 novembre 2018 à La Rochelle

Journée n°4 : 12 juin 2018 et 29 novembre 2018 à La Rochelle

Coût pédagogique

1400 € net de taxes

Pré-requis

Aucune connaissance précise sur le sujet n'est requise pour suivre le module

Intervenante :

J1 à J4 : Thérèse TAROUCO – Société KOOKIAPPS

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques

Cas pratiques. Matériel informatique apporté par le participant. Possibilité, le cas échéant, de mise à disposition de postes informatiques par l'organisme de formation

Modalités de certification

Attestation d'assiduité de formation

Evaluation de la formation

Evaluation de la formation à « chaud »

La CCI LA ROCHELLE est organisme de formation agréé, enregistré sous le numéro : 5417 P00 0417