

FORMATION E-MERCHANDISING

Satisfaction de nos apprenants en 2023 : 98%
Taux d'assiduité : 100%



Formez-vous selon vos disponibilités ! Vous proposez **3 dates au choix** et votre formateur vous confirme la date souhaitée.



En présentiel dans votre entreprise, dans l'un de nos **20 centres de formation** ou en **distanciel par visioconférence**.



Niveau : Initiation, Avancé

Référence : PAO-14

Durée : 7 heures soit 1 jour

Tarif formation individuelle : 1170 € HT / Personne

Tarif Intra-Entreprise à partir de 4 Collaborateurs : [Demandez un devis](#)

Vous avez des questions sur cette formation ?

Contactez nos conseillers au : 01 42 66 36 42 du lundi au vendredi de 9h00 à 19h
ou par email formation@expertisme.com

Votre parcours de formation : >> Découvrez-le étape par étape



Contexte de la formation E-Merchandising

Vous avez un site de e-commerce et vous souhaitez vous démarquer en proposant un catalogue riche et innovant ? En 2022, le chiffre d'affaires du e-commerce a atteint 146,9 milliards d'Euros avec une hausse de 13,8% depuis l'année précédente. La croissance du secteur est en constante évolution et se faire une place au sein de ce marché concurrentiel devient de plus en plus compliqué.

Avec la mutation constante du digital, il est important de coller aux tendances actuelles pour maximiser votre site et attirer les consommateurs. Connaître les fondements et les enjeux du e-merchandising en fait partie. Avoir un site ergonomique avec de bons produits ne suffit malheureusement plus. Il faut vous démarquer et cela passe par le e-merchandising qui est la vitrine de votre site. La home page est généralement la première page vue par vos prospects et elle doit-être optimisée pour que vos clients aient envie de continuer la navigation. Avec une stratégie bien pensée, vous pourrez attirer de nouveaux prospects et fidéliser vos clients afin de booster vos ventes.

Pour favoriser la vitrine de votre site, vous devez structurer votre catalogue en réfléchissant à votre arborescence, vos catégories et sous-catégories, travailler les structures de vos fiches produits, faciliter le parcours de paiement... Ces optimisations vont de pairs avec une stratégie reliée au calendrier marketing et aux objectifs que vous vous serez fixés. Des fonctionnalités adaptées vous permettront de mieux connaître vos prospects et d'ajuster au mieux votre stratégie.

Vous souhaitez booster vos ventes en optant pour une stratégie de e-merchandising ? Notre formation vous permettra de comprendre les enjeux du e-merchandising tout en maîtrisant les techniques digitales fondamentales. Se démarquer de la concurrence en proposant un contenu adapté à vos clients est un atout considérable pour votre entreprise.

Avec Expertisme, Organisme de formation certifié QUALIOPi, vous gagnerez une expertise supplémentaire et vous maîtriserez une nouvelle technique pour vous démarquer de la concurrence. Vous gagnerez du temps en utilisant les techniques que nous vous aurons enseigné et votre site sera plus optimisé à votre cible. Notre formateur est un professionnel du digital depuis plus de 15 ans ; il vous donnera les clefs afin d'optimiser l'expérience client au sein de votre site et proposera un contenu interactif avec des exercices adaptés à votre secteur.

En choisissant notre formation, vous allez pouvoir analyser le comportement d'achat de vos clients et de faciliter la navigation sur votre site afin d'optimiser leurs expériences d'achats. Plongez dans l'univers du e-merchandising et propulsez votre activité vers de nouveaux sommets !

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse aux professionnels du e-commerce voulant affiner leurs stratégies digitales en optimisant l'expérience client

Objectifs

- Comprendre les enjeux du e-merchandising
- Connaître les stratégies e-merchandising
- Optimiser son e-merchandising
- Mesurer les résultats

Programme

1. FONDEMENTS E-MERCHANDISING

- Définition du e-merchandising
- Définition des enjeux
- Evolution du marché & comportements d'achats

2. STRATEGIES E-MERCHANDISING

- Ergonomie et charte graphique
- Choix des couleurs
- Choix des images, ligne éditoriale
- Stratégie de contenu et rythme de publication de contenus
- Arborescence
- Calendrier Marketing

3. OPTIMISATION E-MERCHANDISING

- Home Page
- Fiche Produit
- Parcours de paiement

4. FONCTIONNALITÉS

- Barre de recherche
- Up Selling & Cross selling
- Outils de personnalisations

5. OUTILS DE MESURE

- Tracking des données KPI
- Barre de recherche

Pré-requis

Pour suivre cette formation, il vous faudra connaître les bases du e-commerce. Être muni d'un ordinateur avec une connexion internet possédant une caméra, un micro et un haut-parleur.

Points forts de la formation

- Votre plan pédagogique de formation sur-mesure avec l'évaluation initiale de votre niveau de connaissance du sujet abordé
- Des cas pratiques inspirés de votre activité professionnelle, traités lors de la formation
- Un suivi individuel pendant la formation permettant de progresser plus rapidement
- Un support de formation de qualité créé sur-mesure en fonction de vos attentes et des objectifs fixés, permettant un transfert de compétences qui vous rende très rapidement opérationnel
- Les dates et lieux de cette formation sont à définir selon vos disponibilités
- Animation de la formation par un Formateur Expert Métier
- La possibilité, pendant 12 mois, de solliciter votre Formateur Expert sur des problématiques professionnelles liées au thème de votre formation
- Un suivi de 12 mois de la consolidation et de l'évolution de vos acquis.

Approche Pédagogique

L'approche pédagogique a été construite sur l'interactivité et la personnalisation : Présentation illustrée et animée par le Formateur Expert, partage d'expériences, études de cas, mise en situation réelle.

Tous les supports sont fournis par support papier, mail ou clé USB à chaque stagiaire.

Méthodologie pédagogique employée :

Chaque formation en présentiel ou en distanciel est animée par un Formateur Expert Métier sélectionné selon ses compétences et expériences professionnelles. Apport d'expertise du Formateur, quiz en début et fin de formation, cas pratiques, échanges d'expérience. Accès en ligne au support de formation.

Modalités employées et évaluation :

Évaluation et positionnement lors de la définition du plan pédagogique avec le ou les stagiaires. Un QCM est soumis aux stagiaires le dernier jour de la formation pour valider les acquis. Une correction collective est effectuée par le Formateur. Un bilan de fin de stage à chaud est organisé entre le Formateur et le ou les stagiaires pour le recueil et la prise en compte de leurs appréciations. Une attestation de fin de stage est remise aux stagiaires.

Accessibilité

Toute demande spécifique à l'accessibilité de la formation par des personnes handicapées donnera lieu à une attention particulière et le cas échéant une adaptation des moyens de la formation.

Public en situation de handicap, contactez notre référent handicap au 01 42 66 36 42.

Formateur

Nos Formateurs sont des Experts Métiers intervenants sur les prestations inhérentes sur la thématique de la formation. Ils réalisent les audits et co-construisent l'offre et le déroulé de la formation avec l'Ingénieur Pédagogique avant validation par le Responsable Pédagogique. Ils sont sélectionnés pour leurs compétences pédagogiques et leurs expériences dans la formation pour adultes.

