



E-COMMERCE = électronique-commerce

Boutique en ligne, e-boutique, web commerce, Vendre sur le Web (www)

Module WEB 2

1 journée ou plus, selon le niveau, le besoin

Objectifs

Créer et lancer son entreprise avec une boutique en ligne. Voire conforter l'activité commerciale d'une boutique "en dur". B to B ou B to C

Comprendre les différences entre click et mortar pour optimiser les clics d'achat. Stratégie.

Réunir le maximum d'atouts pour faire connaître son e-boutique et développer ses ventes.

Programme

Durée

1 journée ou plus, selon le niveau, le besoin réel.

Public concerné

Créateur repreneur d'entreprise, post-créateur - Webmaster – Responsable du développement commercial – Gérant D.G et dirigeant d'entreprise.

Méthode pédagogique

Accueil – Inscription et émargement du ou des participants - Présentation réciproque

- Approche participative, brainstorming, notes au tableau sous forme de carte

- Suggestions, illustrations par l'exemple, interrogation/compréhension et réponses aux questions

- Remise des supports (2 cartes mentales "mind-map" + textes pratiques).

- Fiche d'évaluation remise en fin de session avec les documents.

Présentation de l'offre de conseils personnalisés, optionnelle.

