

Vendre en ligne sur les marketplaces et les réseaux sociaux incontournables

Ouvrir de nouveaux canaux de vente en ligne et élargir sa clientèle pour développer son activité.

Objectifs

- Evaluer votre potentiel business et bâtir votre stratégie
- Présenter une offre adaptée aux codes et à l'environnement concurrentiel en ligne
- Mettre en place votre gestion des stocks et des commandes, sécuriser vos solutions de paiement et votre livraison
- Configurer vos comptes et analyser vos indicateurs de performance

Méthodes et moyens

Pédagogie :

- Formation 100 % à distance
- Leçons e-learning
- L'apprenant réalise la formation à son rythme

Evaluation :

- Quiz

Tarif

180€

Nets de taxes (exonéré de TVA). Possibilité de prise en charge totale ou partielle sous conditions*.

Durée

6 heures en e-learning



Prérequis

Aucun

Publics

Chef d'entreprise, conjoint-collaborateurs et salariés



Attestation de stage au terme de la formation

Les dates

Site	Contact Conseillère Formation	
E-learning	CHIKRI Samira schikri@cma-moselle.fr 03 87 87 00 11	Inscriptions ouvertes toute l'année

* Contactez votre conseillère formation pour plus d'information sur les possibilités de prise en charge.



Programme

Appréhendez les réseaux sociaux commerciaux et les marketplaces

Évaluez leur pertinence. Comprenez le comportement de l'econsommateur.
Choisissez la bonne plateforme

Créez votre offre en ligne

Sélectionnez vos produits. Calculez un prix de vente adapté.
Créez une fiche produit attractive

Créez votre identité d'entreprise

Travaillez votre logo, votre storytelling et vos visuels. Collectez et gérez les avis clients
Intégrez les nouvelles attentes des consommateurs

Faites connaître votre offre

Sur les marketplaces : pub, promos, communauté, fidélisation.
Sur les réseaux sociaux : catalogues produits, Facebook/Instagram Ads, lives et collaborations

Configurez vos comptes

Créez et gérez vos comptes. Paramétrez vos catalogues produits

Optimisez stocks et commandes

Automatisez votre marketing. Gérez et synchronisez les stocks et les commandes
Gérez les pics d'activité et les délais. Mettez en place des process de gestion

Choisissez le paiement adapté

Comprenez la réglementation. Choisissez des solutions adaptées, gérez factures et retours

Maîtrisez la livraison

Identifiez les moyens et les emballages adaptés. Maîtrisez la livraison de produits particuliers.
Optimisez vos services de livraison

Analysez vos performances

Analysez vos résultats. Améliorez vos KPI avec un plan d'action adapté



Inscriptions

- Réception du bulletin d'inscription au plus tard **quatre** semaines avant le démarrage de la formation.



Accessibilité

- Nous consulter concernant les conditions d'accessibilité pour les personnes en situation de handicap.