

FORMATION POUR LES ENTREPRISES

Réussir dans l'e-commerce : stratégies pour vendre en ligne

Vos équipes structurent votre vente en ligne : positionnement, acquisition de clients, conversion, logistique et obligations réglementaires.

14 h
de formation, soit 2 jours

5 modules
du projet aux ventes en ligne

1 150 € HT
par participant

01

L'ENJEU

Pourquoi former vos équipes

Vendre en ligne ne se résume pas à ouvrir une boutique. Il faut un positionnement clair, du trafic, un parcours d'achat qui convertit, une logistique fiable et le respect des règles du commerce en ligne.

Cette formation donne à vos équipes les étapes d'un projet e-commerce, de la stratégie de positionnement au choix de la plateforme, du paiement à la livraison, puis les leviers pour développer les ventes.

Niveau de départ

Aucune connaissance particulière. La formation convient à une entreprise qui se lance comme à celle qui veut améliorer les performances de son site de vente. Un test de positionnement oriente chaque participant.

02

LES COMPÉTENCES

Ce que vos collaborateurs sauront faire

01 Établir une stratégie efficace de positionnement commercial en ligne.

02 Mettre en place une stratégie pour acquérir des clients.

03 Connaître les étapes de lancement d'une boutique en ligne et les postes de dépenses à prévoir.

04 Augmenter le taux de conversion du site à partir du parcours client.

05 Connaître les aspects réglementaires de l'exploitation d'un site d'e-commerce.

06 Organiser le paiement, la livraison et le service après-vente.

Ce que votre entreprise récupère

Les travaux pratiques peuvent porter sur votre propre projet de vente en ligne. Chaque participant repart avec

- un positionnement commercial et des buyer personas
- les critères de choix de votre plateforme et de vos prestataires
- un budget et un planning de mise en œuvre
- un tableau de bord de suivi de la performance

03

LE CONTENU

Programme

Détail sur ilaria-academy.com/course/reussir-dans-le-commerce

01 État de l'art de l'e-commerce
Pourquoi vendre en ligne, marché mondial, sites qui ont réussi, nouvelles formes.

02 Les étapes clés d'un projet e-commerce
Positionnement, buyer personas, catalogue, commande, paiement, relation client, après-vente, trafic.

03 Les bonnes solutions et les bons prestataires
Encaissement et fraude, logistique, retours, place de marché ou plateforme propre.

04 S'organiser, gérer la croissance et évaluer la performance
Budget, planning de mise en œuvre, tableau de bord statistique, aspects réglementaires.

05 Développer son activité
Réseaux sociaux, e-réputation, rédaction web, outils d'e-marketing.

04

LE DÉROULÉ

Comment ça s'organise

Chaque projet entreprise est construit avec vous. Le format, le rythme et le calendrier ne sont pas imposés : nous savons tout gérer, et nous l'adaptons à votre organisation.

Ce que nous adaptons à votre entreprise

Le format

Dans vos locaux, à distance ou un mélange des deux : nous le choisissons ensemble selon vos équipes et vos sites.

Le rythme

Journées ou demi-journées, consécutives ou non : le calendrier suit l'activité de vos équipes, pas l'inverse.

Le groupe

Un collaborateur seul dans une session ouverte, ou un groupe dédié à votre entreprise.

Le contenu

Exemples et exercices construits sur vos outils, vos données et vos enjeux.

Les étapes d'un projet

1

Cadrage

Nous définissons avec vous les objectifs, le format, le rythme et le calendrier.

2

Positionnement

Chaque participant passe un test de positionnement pour ajuster la formation à son niveau.

3

Formation

Alternance d'exposés et de travaux pratiques, appliqués au cas de votre entreprise.

4

Suivi

Bilans de progression et attestations, transmis au commanditaire.

5

Validation

Évaluation finale par un QCM de validation des acquis.

Ce que vous suivez côté RH

- Bilans de progression et attestations
- Convention de formation, attestations de présence et de fin de stage
- Résultat de l'évaluation finale de chaque participant

Évaluation finale : QCM de validation des acquis, à réussir avec plus de 70 % de bonnes réponses. Une attestation de fin de stage est remise à chaque participant.

Nos sessions inter, ouvertes au public

Nos sessions inter se déroulent en présentiel, à distance ou en mixte, par journées ou demi-journées, consécutives ou non.

Elles alternent exposés et travaux pratiques.

05

L'OFFRE

Formats et tarifs

Inter-entreprises

Vos collaborateurs rejoignent une session ouverte.

1 150 € HT

par participant

Intra-entreprise

Un groupe de votre entreprise, aux dates qui vous conviennent.

Sur devis

selon le groupe et le format

Sur mesure

Programme adapté à votre contexte et à vos priorités.

Sur devis

selon le programme

Prochaines entrées · sessions inter

Décembre 2026 **Janvier 2027**

Démarrage 48 à 72 heures ouvrées après validation de l'inscription. Un test de positionnement oriente chaque participant.

Financement

État au 31 octobre 2026

Moins de 50 salariés	Votre OPCO finance le plan de développement des compétences. Déposez la demande avant le démarrage, tôt dans l'année : les fonds sont souvent épuisés au troisième trimestre.
50 salariés et plus	Sur le budget formation de votre plan de développement des compétences.
Dirigeants, indépendants	Votre fonds d'assurance formation (FAF).

Les financements se combinent. Nous montons le dossier avec vous et fournissons devis, programme et convention.

06

AVANT DE VOUS LANCER

Les questions à vous poser

Vendez-vous déjà en ligne, ou s'agit-il d'un lancement ?

Sur quel canal : place de marché, plateforme mutualisée, site propre ?

Qui gère aujourd'hui le paiement, la logistique et le service après-vente ?

Quels indicateurs suivez-vous déjà : trafic, conversion, panier moyen ?

Qui finance : OPCO, budget formation, FAF ?

Les prochaines étapes

01

Échange de 30 minutes

Votre contexte, le profil des participants, le bon format.

02

Devis, programme et convention

Tout ce qu'il faut pour votre OPCO.

03

Démarrage

Positionnement de chaque participant, puis première séance.

RÉUSSIR DANS L'E-COMMERCE : STRATÉGIES POUR VENDRE EN LIGNE

Parlons de votre projet

formations@ilaria-academy.com

Ilaria Digital School · Organisme certifié Qualiopi · Accessibilité : formation et évaluations adaptables, référent handicap referent.handicap@ilaria-academy.net
La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : actions de formation.
Édition novembre 2026