



PLAN DE FORMATION

Création d'une boutique en ligne
pour son entreprise

Création d'une boutique en ligne pour son entreprise

Durée totale de la formation : 22 heures

Description et sommaire de la formation

Cette formation vise à développer chez les participants-entrepreneurs une meilleure compréhension du marketing numérique par l'entremise d'un site web transactionnel. Les participants apprendront à vendre leurs produits et faire la promotion de leurs services en ligne, tout en rejoignant plus rapidement leurs acheteurs potentiels.

Cette formation est axée vers la connaissance générale des principes de base du monde de la vente en ligne via une plateforme de ventes en ligne. Les compétences acquises pendant cette formation permettront aussi aux participants de gérer efficacement leur boutique en ligne et d'acquérir une meilleure compréhension de son fonctionnement et du marketing numérique.

À l'aide d'un formateur expert du web, ils apprendront à bâtir leur boutique en ligne tout en s'initiant aux meilleures pratiques du web sur le look, design, choix des couleurs et des polices de caractères et le choix de photos. Ils découvriront comment concevoir un plan de site, créer des catégories et des fiches de produits efficaces qui sauront convaincre leurs clients. Le formateur abordera aussi l'importance des textes, des mots-clés et du SEO pour favoriser un bon référencement naturel. Par la suite, ils apprendront à intégrer efficacement les modules de livraison et de paiement, ainsi qu'à gérer leurs commandes au quotidien. À la fin de cette formation, les participants saisiront le bon fonctionnement de leur boutique en ligne et sa gestion au quotidien, tout en ayant une meilleure compréhension du marketing numérique.

La formation se donnera en trois étapes :

1. Entretien téléphonique avec le formateur (durée totale : 2 heures)
2. Cours de groupe en virtuel (durée totale : 10 heures)
3. Formation privée avec partage d'écran (durée totale : 5 heures)
4. Banque d'heures en accompagnement (durée totale : 5 heures)

Objectifs spécifiques de la formation

Au terme de cette formation, le participant sera en mesure de :

- Comprendre le bon fonctionnement de sa boutique en ligne ;
- Acquérir des connaissances de base pour assurer une ligne directrice qui reflète l'identité d'entreprise ;
- Saisir l'importance d'une bonne stratégie web pour la réussite de la vente en ligne ;

- Rédiger des textes pertinents pour des fiches de produits qui stimulent la vente et qui optimisent le référencement pour les moteurs de recherche ;
- Gérer l'organisation quotidienne des commandes (service client et expédition) ;
- Mieux comprendre l'importance d'avoir une stratégie web à 360° pour stimuler ses ventes en ligne.

Matériel requis pour la formation

- Une connexion internet haute vitesse ;
- Un ordinateur avec l'une des configurations suivantes :
 - PC : Windows 7 ou plus récent avec 1GB de mémoire RAM ;
 - Mac : Mac OS 10.7 ou plus récent.
- Des accès pour la production d'une boutique en ligne et d'un nom de domaine déterminé en classe. Dans la situation où le participant détient une boutique en ligne ailleurs, la formation peut convenir, mais les cours se donneront sur la boutique de votresite.ca. Le participant devra transposer lui-même les enseignements. Il sera invité à s'ouvrir un compte en essai gratuit.

Tarifs

Coût total de la formation : 3300 \$

Description de la formation

1. *Entretien téléphonique*

Durée : 2 heures

Chaque participant sera appelé à se joindre à un entretien téléphonique privé d'une durée de 120 minutes avec le formateur web. Pendant cet entretien, le formateur :

- Posera des questions stratégiques afin d'en connaître davantage sur le participant et son entreprise ;
- S'assurera de bien évaluer le niveau de confort et les aptitudes informatiques du participant en lien avec les outils qui seront utilisés dans le cadre de cette formation ;

- Interrogera le participant sur sa motivation derrière son projet, ses objectifs et ses attentes envers la formation et le formateur ;
- Amènera le participant à réfléchir à son plan et établir une structure solide pour la conception de sa boutique en ligne ;
- S'assurera que le participant puisse avoir accès à tous les outils et logiciels nécessaires pour la suite de la formation.

2. Cours de groupe en virtuel

Durée totale : 10 heures

Le formateur créera un groupe de 5 participants appelés à prendre part à des cours virtuels en temps réel. Présentés sous forme de 5 séances de 120 minutes, le formateur abordera plusieurs thèmes pour bien commencer sa boutique en ligne sous forme de cours magistral de 90 minutes, suivi d'une période de questions de 30 minutes. Pendant ces cours virtuels, le participant apprendra à :

1. Premier cours

- Préparer et organiser son matériel, textes et images pour travailler plus efficacement ;
- Démarrer une session de travail pour commencer sa boutique en ligne ;
- Ouvrir un compte chez les fournisseurs d'expédition de colis et de solutions de paiement.

2. Deuxième cours

- Comment choisir un nom de domaine efficace ;
- Configurer sa boutique en ligne ;
- Établir les paramètres à partir du *Tableau de bord*.

3. Troisième cours

- Établir une palette de couleurs et des polices de caractères pour personnaliser sa boutique en ligne ;
- Apprendre l'utilisation des réseaux sociaux pour votre entreprise.

4. Quatrième cours

- Sélectionner et préparer ses images pour le web ;
- Sauvegarder les images au bon format pour le web ;
- Bien nommer ses images pour optimiser son référencement.

5. Cinquième cours

- Établir une stratégie de livraison efficace ;
- Bien choisir ses transporteurs selon les besoins de la clientèle ;
- Intégrer les diverses options de paiement et leurs configurations respectives.

3. Formation privée avec partage d'écran

Durée totale : 5 heures

Le formateur invitera chaque participant à assister à 4 séances privées de 60 minutes. Chaque séance prendra place à l'aide d'un logiciel de partage d'écran qui permettra au formateur d'assister efficacement le participant dans la création de sa boutique en ligne dans le confort de son domicile. Pendant sa formation privée, le participant pourra :

- Intégrer la structure de la boutique en ligne (avec l'aide du plan du site créé lors de l'entretien téléphonique initial) ;
- Créer des catégories et une fiche de produit ;
- Ajouter des options, filtres et caractéristiques à ses produits ;
- Optimiser son référencement pour les moteurs de recherche ;
- Configurer les titres et descriptions SEO dans sa boutique, catégories et fiches de produits ;
- Apprendre les bonnes tactiques d'un référencement SEO dans sa boutique en ligne ;
- Mettre sur pied une promotion ou un coupon rabais ;
- Configurer des modules de bannières et les ajouter à la mise en page ;
- Modifier les mises en pages selon ses besoins et promotions ;
- Recevoir et envoyer des certificats-cadeaux électroniques ;
- Configurer les modules d'expédition et de livraison ;
- Configurer Google Analytics dans sa boutique ;
- Tester toutes les fonctionnalités de la boutique en ligne ;
- S'assurer du bon fonctionnement des modules de paiement et de livraison ;
- Comprendre comment recevoir une commande, son traitement et son expédition ;
- Publier sa boutique en ligne.

La formation se conclura par un bilan de santé de la boutique en ligne du participant d'une durée de 60 minutes afin de s'assurer qu'elle rencontre les exigences du programme de formation.

4. Banque d'heures en accompagnement

Durée totale : 5 heures

Le participant aura 5 heures d'accompagnement à sa disposition qu'il pourra utiliser une heure à la fois sur rendez-vous avec un conseiller afin de l'aider à mettre en application ses apprentissages sur sa boutique en ligne.

Modules de formation complémentaires

Le participant pourra s'inscrire à des modules de formation complémentaires pour approfondir ses connaissances et avoir une meilleure maîtrise de sa stratégie web.

- Maitriser Google Mon Entreprise pour une visibilité locale de votre entreprise
- Maitriser les réseaux sociaux pour maximiser votre visibilité
- Introduction à Google Analytics