



Catalogue

de formations

SOMMAIRE

Webmarketing

Définir sa stratégie Webmarketing	2
Réussir son projet E-commerce	3
Créer sa boutique Prestashop	4
Optimiser le référencement d'un site E-commerce	5

Réseaux Sociaux

Créer et piloter une stratégie sur les Réseaux Sociaux	6
--	---

Gestion des Stocks

Présentation et gestion des stocks	
Prévision de la demande	7
Méthodes de réapprovisionnements	

Achats et Approvisionnements

Introduction aux notions d'achats et approvisionnements	
Les achats	8
Le marketing achat et approvisionnements en entreprise	

Webmarketing

Définir sa stratégie Webmarketing

Objectifs de la formation

- Comprendre le rôle et l'intérêt d'une stratégie de webmarketing dans un plan de Communication
- Connaître les principaux leviers de création de trafic sur un site
- Définir une stratégie webmarketing efficace et un budget

Le webmarketing

- ✓ Le webmarketing comme une véritable stratégie des ventes
- ✓ Comment définir un budget en fonction de ses objectifs ?
- ✓ Comparatif et évolution avec le marketing classique
- ✓ Comment définir sa stratégie webmarketing ?

Quels outils webmarketing utiliser et dans quelle mesure ?

- ✓ SEO Référencement naturel
- ✓ SEA Référencement payant
- ✓ SMO Réseaux sociaux
- ✓ Inbound Marketing
- ✓ Emailing
- ✓ Marketplaces, etc.

Analyses et optimisations

- ✓ Le ROI et les outils de mesure d'une stratégie webmarketing
- ✓ Les optimisations webmarketing

Durée : 1 journée

Le 28 janvier 2020

Réussir son projet E-commerce

Objectifs de la formation

- **Se poser les bonnes questions et y répondre avant la création d'un site E-commerce**
- **Maîtriser les éléments essentiels du cadrage et du pilotage d'un projet e-commerce**
- **Coordonner les différents acteurs d'un projet E-commerce**

Les enjeux du E-commerce

- ✓ Le marché du e-commerce
- ✓ Chiffres clés et taux de transformation
- ✓ Comparatif avec le commerce traditionnel

Etude et faisabilité du projet E-commerce

- ✓ Etude de marché
- ✓ Comment le e-commerce peut-il s'intégrer dans ma stratégie d'entreprise ?
- ✓ Business model ou business plan ?
- ✓ Recherche de financements

Les critères à définir avant la création

- ✓ Les différentes façons de créer un site e-commerce et à quels prix
- ✓ Le nom du site et son impact sur le SEO
- ✓ Le catalogue produits
- ✓ La zone de chalandise
- ✓ La gestion des bases de données
- ✓ Les modes de livraison
- ✓ Les paiements en ligne
- ✓ Le webmarketing
- ✓ La maintenance technique et l'hébergement
- ✓ Les CGV et mentions obligatoires
- ✓ Retours d'expériences de e-commerçants

Durée : 1 journée

Le 29 janvier 2020

Créer sa boutique Prestashop

Objectifs de la formation

- Apprendre à créer votre site e-commerce
- Maîtriser la mise en œuvre du logiciel e-commerce Prestashop 1.7
- Savoir mettre en ligne votre boutique
- Acquérir les compétences nécessaires à une bonne utilisation du Back-office de Prestashop
- Connaître les principales fonctionnalités et modules de Prestashop
- Contrôler au mieux le contenu de son site e-commerce sous Prestashop ainsi que son paramétrage
- Gérer ses commandes et ses produits en ligne
- Répondre à ses clients pour des avoirs ou des remboursements

Installation et mise en ligne de Prestashop

- ✓ Les notions et installation de Prestashop
- ✓ Paramétrage de sécurité

Définition des préférences essentielles

- ✓ Découverte de l'espace administration Prestashop
- ✓ Création des comptes employés (profils et permissions)
- ✓ Paramétrage des informations société

Création de catégorie et de produit

- ✓ Création d'une catégorie et d'un produit
- ✓ Paramétrage de la fiche produit
- ✓ Modification d'un compte client, notion de groupe

Gestion et optimisation d'un produit

- ✓ Création d'un pack produits
- ✓ Création d'un produit téléchargeable
- ✓ Gestion des stocks du produit

Mise en place des règles de Transport

- ✓ Création d'un transporteur
- ✓ Création des zones
- ✓ Création des frais de transport

Gestion des paiements taxes et devises

- ✓ Paramétrage des paiements, création et gestion des taxes...

Gestion des clients

- ✓ Création d'un compte client, gestion et modification d'un compte client, notion de groupe

Administration des ventes

- ✓ Gestion des commandes, gestion des factures
- ✓ Gestion des remboursements
- ✓ Création des avoirs

Durée : 3 journées

Le 30 janvier 2020

Le 19 février 2020

Le 20 février 2020

Optimiser le référencement d'un site e-commerce

Objectifs de la formation

- Intégrer 100% de SEO sur votre blog
- Cette formation Référencement SEO a pour objectif d'aboutir à un référencement performant, de traiter les problèmes SEO spécifiques et d'optimiser les performances de votre blog.

Comprendre les enjeux de la rédaction web dans sa stratégie de référencement naturel

- ✓ Comment les moteurs de recherche analysent-ils les contenus web ?
- ✓ Connaître le fonctionnement du référencement web
- ✓ Les enjeux et les objectifs d'un contenu adapté
- ✓ Les chiffres clés en matière de SEO
- ✓ Connaître les erreurs à éviter et les particularités de l'écriture web
- ✓ Intérêt de l'image, des textes alternatifs et légendes

Comment rédiger pour les internautes et pour les moteurs de recherche ?

- ✓ Comment rechercher les bons mots clés pour optimiser son blog ?
- ✓ Comment rédiger le billet parfait : syntaxe des mots clés, liens annexes, signes de ponctuation, densité des mots clés
- ✓ Les différents types de contenus possibles d'un blog et leur optimisation pour le SEO

La vie du blog

- ✓ Le calendrier éditorial
- ✓ La hiérarchisation des informations
- ✓ La stratégie SEO « off site » du blog : analyse de blogueurs et sites influents, stratégie de branding

Durée : 1 journée

Le 18 février 2020

Réseaux Sociaux

Créer et piloter une stratégie sur les Réseaux Sociaux

Objectifs de la formation

- Définir les usages professionnels des médias sociaux
- Se familiariser avec les plateformes Facebook, Twitter, LinkedIn
- Mettre en œuvre des actions

Définir les usages professionnels des médias sociaux

- ✓ Appréhender les usages sur les médias sociaux
- ✓ Découvrir les réseaux sociaux les plus utilisés et les plus pertinents
- ✓ Comprendre l'intérêt pour une entreprise d'y être présent et y définir ses objectifs

Se familiariser avec les plateformes Facebook, Twitter, LinkedIn

- ✓ Découvrir les bonnes pratiques pour créer du contenu de qualité et atteindre ses objectifs
- ✓ Atteindre un premier niveau d'autonomie
- ✓ S'approprier les principaux réseaux sociaux

Mettre en œuvre des actions stratégiques sur les réseaux sociaux.

- ✓ Construire et prendre en main le plan de positionnement éditorial (objectifs, cibles, promesses, recrutement, contenu, animation)
- ✓ Réaliser une charte éditoriale et un calendrier de publications
- ✓ Identifier et mettre en place des indicateurs clés de performance et analyser la performance de la stratégie

Durée : 2 journées

Le 1er avril 2020

Le 2 avril 2020

Gestion des Stocks

Objectifs de la formation

- Délimiter le rôle d'un stock
- Connaître les outils de la gestion des stocks et les mettre en pratique
- Maîtriser les méthodes de prévision de la demande et de réapprovisionnement

Présentation et gestion des stocks

- ✓ Définir la notion de stocks
- ✓ Connaître les fichiers de base
- ✓ Connaître les outils de la gestion des stocks
- ✓ Etudier le rôle d'un stock

Prévision de la demande

- ✓ Etudier les méthodes de prévision de la demande
- ✓ Echanger sur quelques rappels mathématiques
- ✓ Moyenne mobile
- ✓ Tendance et saisonnalité
- ✓ Etudier les coûts de stockage, le taux de possession, le taux de passation
- ✓ Etudier le stock de sécurité

Méthodes de réapprovisionnement

- ✓ Etudier les stratégies de choix de méthodes
- ✓ Aborder le Kanban
- ✓ Etudier les procédures d'inventaires
- ✓ Savoir calculer le taux de rotation
- ✓ Aborder le management logistique dans un contexte juste à temps

Durée : 2 journées

Le 6 novembre 2019

Le 8 janvier 2020

Achats et Approvisionnements

Objectifs de la formation

- Délimiter la notion d'achats et d'approvisionnements
- Savoir mettre en place une stratégie liée aux achats et approvisionnements
- Lier la stratégie Achat et la stratégie d'entreprise

Introduction aux notions d'achats et approvisionnements

- ✓ Historique
- ✓ Impact sur le résultat
- ✓ Notions de choix de critères
- ✓ Interaction avec les autres services—Ethique
- ✓ Portefeuille achats

Les achats et approvisionnements en entreprise

- ✓ Processus
- ✓ Coût total de possession
- ✓ Importance de la main d'œuvre
- ✓ Les cahiers des charges
- ✓ Les mutations mondiales
- ✓ L'innovation, le sourcing, la consultation
- ✓ Les contrats et les aléas (gestion des risques)

Le marketing achat

- ✓ Notions de marketing achat
- ✓ Méthode ABC
- ✓ Cartographie et analyse des contraintes liées aux achats
- ✓ Politique d'achat
- ✓ Suivi de la performance fournisseurs
- ✓ L'accompagnement fournisseurs
- ✓ La négociation
- ✓ Exercices de négociation

Durée : 2 journées

Le 7 novembre 2019

Le 9 janvier 2020

Vous avez besoin d'un renseignement sur le contenu d'une formation ou autres informations pratiques, vous pouvez vous mettre en relation au :

Tél. 02.51.98.42.29

avec

Etienne LOUAULT : etienne.louault@mfr.asso.fr

ou

Sandrine BONNEAU : s.bonneau-bironneau@mfr.asso.fr



21 Le Plessis Bergeret—85280 LA FERRIERE

Tél. : 02.51.98.42.29./ ifacom@mfr.asso.fr

www.ifacom.fr

