

FORMATION EN NUMÉRIQUE

Marketing numérique

E-commerce: accélérer ses ventes en optimisant son parcours client

0.3 UNITÉS D'ÉDUCATION CONTINUE

TARIF 315\$



ALEXANDRE SAGALA
PRÉSIDENT, PERTINENCE MÉDIA

Cumulant plus de 20 ans d'expérience en marketing et en technologie, Alexandre possède une expertise de pointe sur tout ce qui touche au marketing numérique, au marketing automatisé/courriel et au commerce électronique.

DESCRIPTION

Sommaire

OBTENEZ VOTRE DEVIS

(<https://campus.infopresse.com/Uploads/files/SEO%20%C3%A0%20l'%C3%A8re%20du%20covid%2019.pdf>) DÈS MAINTENANT POUR VOTRE DEMANDE AU PACME.

****Nouveau*** Une mesure du Gouvernement du Québec vous permet d'obtenir jusqu'à 100 000\$ avant le 30 septembre pour l'organisation d'activités de formations. Découvrez les détails ici (<https://www.infopresse.com/article/2020/4/6/des-formationen-a-suivre-en-ligne-pour-mieux-gerer-la-crise>). Notre équipe peut vous guider dans l'élaboration de votre programme personnalisé. Suivant les mesures gouvernementales face à la COVID-19, toutes nos formations en classes sont transformées en classes virtuelles.*

Le commerce électronique a explosé depuis le début de la crise de la COVID-19. Comment tirer profit de cette opportunité? Quels sont les éléments d'une stratégie e-commerce à prioriser pour accélérer vos ventes en ligne? Quelles approches fonctionnent? Quels outils peuvent vous aider?

Cette formation pratique vous permettra d'adopter les bonnes pratiques pour acquérir du trafic qualifié, maximiser vos conversions, augmenter la valeur moyenne du panier d'achat, et être en mesure d'analyser et d'optimiser vos actions.

S'adresse à : Responsables du commerce électronique, responsables du marketing relationnel, chefs de projet numérique ou tout professionnel souhaitant maximiser les ventes e-commerce de son entreprise.

Formule : Une demi-journée de 9h à 12h

Durée : 3 heures (1 jour)

Inclus : + Matériel pédagogique
+ Certificat d'attestation de la formation

Objectifs

1. Comprendre les piliers d'une stratégie e-commerce performante
 2. Comprendre les éléments clés de la gestion de clientèle e-commerce
 3. Mesurer les résultats et la performance de sa stratégie
-

Programme complet

I. Piliers d'une stratégie e-commerce

- + Comprendre les éléments clés d'une stratégie e-commerce
- + S'inspirer des bonnes pratiques et outils disponibles

II. Acquisition d'un trafic qualifié

- + Comprendre comment générer du trafic de qualité à un coût par acquisition intéressant
- + Maximiser l'utilisation des différentes sources de trafic possible (SEO, publicité, réseaux sociaux, marketplace)
- + **Atelier:** calcul des coûts d'acquisitions selon les sources

III. Ventes et automatisation

- + Comprendre comment maximiser ses conversions grâce au *retargeting*

- + Augmenter la valeur moyenne des transactions en optimisant son parcours client
- + Découvrir les tactiques de fidélisation pour augmenter la récurrence des achats
- + **Atelier:** préparer trois automatisations essentiels au e-commerce

IV. Mesure et optimisation de performance

- + Définir les principaux indicateurs de performance
- + Configurer les outils d'analytique indispensables
- + Analyser et interpréter ses résultats
- + **Atelier:** analyser des résultats d'un site de e-commerce

Les «plus»

1. Les **formateurs** (<https://campus.infopresse.com/formateurs>) d'Infopresse sont tous reconnus pour leur **expertise** et sont rigoureusement sélectionnés par nos équipes des contenus.
2. **Le côté pratique.** Une méthode axée sur les résultats immédiatement applicables en entreprise, orientée autour d'une structure dynamique et stimulante qui allie connaissances théoriques et cas pratiques.
3. **Les petits groupes d'apprentissage** de 15 personnes maximum, ce qui permet d'offrir un contenu orienté vers les objectifs des participants et un suivi optimal avant et après la formation.
4. **Les formations applicables à la loi du 1%** (<https://www.cpmt.gouv.qc.ca/grands-dossiers/loi-competences/index.asp>). Les formations sont reconnues par la Commission des partenaires du marché du travail et Emploi-Québec.
5. **Les formations reconnues par la SOFEDUC**, un moyen standardisé de reconnaissance des unités d'éducation continues (<http://www.sofeduc.ca/unite-d-education-en-continue--uec-/a-propos-des-uec>).

CONTACTEZ-NOUS

4310, boulevard Saint-Laurent, Montréal (Québec)
H2W 1Z3

Pour s'y rendre (/contactez-nous)

514 840-3377