

OBJECTIFS

- Faire son **autodiagnostic** : identifier ses forces, faiblesses et motivations
- **Faire une analyse de marché et mettre en place un business plan** pour créer son entreprise de e-commerce
- **Utiliser** le logiciel identifié (**Shopify**) et **paramétrer** ses fonctions
- Connaître ses **obligations comptables et légales**, établir son **plan financier**
- Apprendre à **exploiter les réseaux sociaux, Google** et le site web dans sa **stratégie de communication**
- Développer une **stratégie marketing digitale** (générer du trafic, convertir et fidéliser)
- Créer sa **marque**
- Gérer sa **logistique** de A à Z

PUBLIC

Tout Public

PRÉ-REQUIS

Aucun

DUREE

La durée moyenne de l'action de formation est estimée à **25 heures**, dont :

- **25 heures** en e-learning à distance

TYPE

Formation à distance

PÉRIODE DE RÉALISATION

Les formations ont été conçues pour être réalisées en 4 semaines. Nous vous recommandons de suivre ce rythme pédagogique pour faciliter votre apprentissage. *

ÉVALUATION

Tests en contrôle continu sur la plateforme en ligne en cours de formation.

SANCTION

Validation partielle de la Certification pour acquérir la Composante n°2 - **Créer un site internet avec un logiciel de gestion de contenu (CMS)** - Certification **Promouvoir l'activité d'une entreprise sur internet** (RS3581).

Inscription aux épreuves permettant l'acquisition sur Macertification.org. Un lien direct vers cette plateforme est disponible depuis l'espace apprenant, en fin de parcours.

LOGICIELS REQUIS

Shopify

Version d'essai pendant 14 jours : <https://www.shopify.fr/tarifs>

Version payante disponible [ICI](#) - Basic Shopify : 25 euros/mois

(*) vous disposez néanmoins de 2 mois pour réaliser votre action de formation

PROGRAMME

Cette action de formation est une action concourant au développement des compétences réalisée suivant un format à distance.

SÉQUENCES À DISTANCE

| CONTENU | Durée moyenne estimée (h) |
|---|--|
| <p>Partie A Présentation du formateur et des objectifs État d'esprit, objectifs, motivations et psychologie Optimiser la ressource la plus importante (et ce n'est pas l'argent !) Les obligations légales, comptables et foncières Douane, Stripe, Paypal et assurance Bases d'un projet e-commerce Etude de marché, potentiel et business model Data, idées de marché et outils Les cycles de vie d'un produit</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Faire son autodiagnostic : identifier ses forces, faiblesses et motivations▪ Faire une analyse de marché et mettre en place un business plan pour créer son entreprise de e-commerce▪ Connaître ses obligations comptables et légales, établir son plan financier <p>Travaux à réaliser : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivants : QCM</p> | 5 h |
| <p>Partie B Présentation de l'outil Shopify Coût, paramétrage et RGPD Importer ses produits, sélectionner et personnaliser son thème Création d'images produit, de catégories et de pages Optimiser son référencement SEO Déléguer la création de sa boutique en ligne Configuration et code promotionnel Conversion, avis clients et canal de vente</p> <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Utiliser le logiciel identifié (Shopify) et paramétrer ses fonctions▪ Développer une stratégie marketing digitale (générer du trafic, convertir et fidéliser) | 10 h |

| | |
|---|-------------|
| <p>Travaux à réaliser : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivants : QCM La réalisation de divers exercices d'application*</p> | |
| <p>Partie C Marketing Vendre grâce à Facebook Vendre grâce à Instagram Vendre grâce à Google - SEO (référencement naturel) Vendre grâce à Google - SEA (référencement payant) - Google Ads Création de marque</p> | 5 h |
| <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Apprendre à exploiter les réseaux sociaux, Google et le site web dans sa stratégie de communication ▪ Développer une stratégie marketing digitale (générer du trafic, convertir et fidéliser) ▪ Créer sa marque | |
| <p>Travaux à réaliser : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivants : QCM</p> | 3 h |
| <p>Partie D Etablir son propre plan financier Gestion du service client Gestion des stocks et des commandes Déléguer, travailler avec un agent Paiements et banques</p> | |
| <p>Objectifs :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Connaître ses obligations comptables et légales, établir son plan financier ▪ Gérer sa logistique de A à Z | |
| <p>Travaux à réaliser : Le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivants : QCM La réalisation de divers exercices d'application*</p> | 2 h |
| <p>TOTAL estimé à distance</p> | 25 h |

**ce temps correspond à un travail personnel du Stagiaire réalisé en dehors du LMS.*

Au cours de la réalisation de l'action, des supports de cours digitalisés en vidéos sont mis à la disposition du Stagiaire, sur une plateforme e-learning accessible à l'url suivant : <https://cours.lecolefrancaise.fr/>

Le suivi de l'exécution de l'action de formation, pour la séquence réalisée à distance, sera effectué au moyen de travaux que le Stagiaire devra réaliser sur ordinateur sur la plateforme pédagogique e-learning de **L'ÉCOLE FRANÇAISE**, ou sur des logiciels tiers.

Les exercices et travaux à effectuer par le Stagiaire prendront la forme de tests, quiz ou mises en situation professionnelle. Ceux-ci devront être réalisés tout au long de la période de réalisation de l'action de formation.

À l'issue de la formation, les Stagiaires recevront une **attestation de formation** de la part de l'École Française. Celle-ci sera à télécharger sur la plateforme e-learning.

Conception pédagogique de la formation

Les compétences et qualifications des formateurs :

Le parcours de formation de l'École Française a été conçu par un professionnel du secteur (*), à savoir :

Abel : Business Développeur & Formateur en école de commerce, diplômé d'un master en management commercial et communication, Abel est un commercial spécialisé sur la performance d'entreprise et possède une connaissance approfondie des systèmes numériques et des processus d'optimisation commercial. Il aide ses clients à trouver de nouveaux leviers de croissance en apportant des solutions concrètes afin qu'ils puissent atteindre leur objectif, de manière directe (nouveaux clients ou produits) ou de manière indirecte (marketing, communication).

(* Afin de respecter les données à caractère personnel et la vie privée des formateurs et formatrices ayant conçu le parcours de formation, l'ÉCOLE FRANÇAISE conserve leurs noms de famille confidentiels.

Modalités d'assistance du stagiaire lors de la séquence de formation réalisée à distance

1/ Les compétences et les qualifications des personnes chargées d'assister le bénéficiaire de la formation

Florence Gilbert-Tersiguel : Master of Science in Management – Kedge Business School, spécialisation Marketing Management, Directrice de la formation de l'École Française, accompagnée de son équipe pédagogique.

Astrid Clémares : Maîtrise Droit Privé, Paris XII, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers et experts métiers dédiés par parcours de formation.

Tony Grave Marditsas : Maîtrise Management International, Aix-Marseille Université, Responsable des mentors dédiés aux parcours de formation au sein de l'École Française.

2/ Les modalités techniques selon lesquelles le Stagiaire est accompagné ou assisté, les périodes et les lieux mis à sa disposition pour s'entretenir avec les personnes chargées de l'assister ou les moyens dont il dispose pour contacter ces personnes

Pendant toute la durée de la formation, le Stagiaire est accompagné dans tous les cas via la messagerie intégrée à la plateforme e-learning de l'ÉCOLE FRANÇAISE. Il peut également solliciter un accompagnement technique ou pédagogique par e-mail à l'adresse support@lecolefrancaise.fr

Le stagiaire peut solliciter un ou plusieurs rendez-vous personnalisés avec un professionnel expert via la plateforme **Calendly** intégrée dans la plateforme e-learning. Les conditions d'accès dépendent de la formule tarifaire LIGHT, BASE, ou PREMIUM que le Stagiaire a choisi (Cf ci-dessous).

Les professionnels experts sont business developer et créateurs de e-commerces. Ce sont des formateurs autoentrepreneurs.

Ils disposent des qualités suivantes :

- ✓ Sens de l'organisation et des processus
- ✓ Maîtrise des techniques de prospection, ventes et négociation commerciale
- ✓ Sens de l'écoute et du détail

3/ Les délais dans lesquels les personnes en charge de son suivi sont tenues de l'assister en vue du bon déroulement de l'action, lorsque cette aide n'est pas apportée de manière immédiate.

Dans tous les cas, une assistance sera apportée au stagiaire dans un délai de maximum de 7 jours après l'envoi d'un e-mail à l'adresse suivante : support@lecolefrancaise.fr

Le délai d'assistance pourra être plus rapide en fonction de la formule tarifaire LIGHT, BASE, ou PREMIUM (Cf ci-dessous).

Moyens pédagogiques et techniques mis à disposition du stagiaire

Dans le cadre de la réalisation de la séquence de la formation réalisée à distance, un accès individuel sera ouvert au nom du stagiaire, sur la plateforme en ligne de l'Ecole Française. Cette plateforme pédagogique, qui prend la forme d'un Learning Management System (L.M.S) accessible au moyen d'une simple connexion internet, regroupe :

1. Les cours : cours en ligne actualisés, cours vidéo ou audio visionnables en ligne
2. Les exercices d'évaluation : quiz type QCM, réalisation d'études de cas ou mises en situation professionnelles

La possibilité de conserver ou télécharger les contenus pédagogiques dépend de la formule tarifaire **LIGHT**, **BASE**, ou **PREMIUM** (choisie lors de la validation de la Commande sur la Plateforme MonCompteFormation), dont voici les caractéristiques :

- **Formule LIGHT à 699 € :**
 - assistance pédagogique par tchat & téléphone & email dans un délai maximum de 24h
 - horaires d'ouverture du lundi au vendredi de 9h à 19h
 - mentorat avec un professionnel-expert : 2 rdv privés maximum
 - supports avancés téléchargeables
 - vidéos accessibles pendant 2 mois
- **Formule BASE à 999 € :**
 - assistance pédagogique par tchat & téléphone & email dans un délai maximum de 24h
 - horaires d'ouverture du lundi au vendredi de 9h à 19h
 - ouverture le samedi et jours fériés 10 h à 18h

- mentorat avec un professionnel-expert : 5 rdv privés maximum
 - supports avancés téléchargeables
 - vidéos accessibles pendant 1 an à l'issue de la formation
 - contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer son employabilité
- **Formule PREMIUM à 1 379 € :**
 - assistance pédagogique **prioritaire** par tchat & téléphone & email dans un délai maximum de 24h
 - horaires d'ouverture **étendus** du lundi au vendredi de 9h à 20h30
 - ouverture le samedi et jours fériés 10 h à 18h
 - mentorat avec un professionnel-expert : rdv privés accessibles en illimité
 - supports avancés téléchargeables
 - accès illimité aux vidéos à l'issue de la formation
 - contenu supplémentaire d'aide à la valorisation des compétences pour améliorer son employabilité
 - communauté d'entraide en ligne entre apprenants et Alumnis

Accessibilité handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap physique à la condition qu'elles puissent utiliser un ordinateur, une tablette et/ou un smartphone.

Les personnes malentendantes et malvoyantes ne pourront toutefois pas bénéficier, de manière autonome, de l'ensemble des services proposés :

- Les personnes malentendantes ne pourront pas exploiter l'audio de nos contenus vidéo et les formats podcast quand ils sont proposés, ni bénéficier des rendez-vous téléphoniques avec nos mentors. Resteront accessibles : les visuels de nos contenus vidéos, nos supports de formation écrits (qui, selon le type de formation choisie, peuvent couvrir plus de 80% des contenus vidéo) et la réalisation des quizz en ligne nécessaire à la réalisation de la formation.
- Les personnes malvoyantes ne pourront pas exploiter les visuels de nos contenus vidéos et nos supports de formation écrits, ni réaliser les quizz en ligne sans être accompagnées. Resteront accessibles : l'audio de nos contenus vidéo, les formats podcast quand ils sont proposés et les rendez-vous téléphoniques avec nos mentors.

Nos équipes sont à votre disposition pour plus de renseignements.

Évaluation des résultats et modalités de suivi de l'action de formation

Chaque complétion d'un chapitre (ex : cours vidéo) de la plateforme de formation à distance est enregistrée et conservée dans la base de données MySQL de la plateforme. Un rapport nominatif peut être édité à tout moment pour vérifier l'assiduité et la complétion des chapitres, et suivre l'exécution de l'action.

Au cours de la réalisation de la séquence de l'action de formation à distance, les acquis des stagiaires seront évalués grâce à différents tests en ligne (QCM).

Des e-mails de relance pourront également être adressés au Stagiaire, lorsque celui-ci n'aurait pas exécuté la totalité de l'action de formation.

Modalités de sanction de l'action de formation

L'action de formation est sanctionnée par le passage d'une composante de la certification qui a vocation à sanctionner un ensemble de compétences ciblées.

L'inscription au passage de cette composante de la certification doit être effectuée par le Stagiaire, auprès du certificateur déclaré dans le programme, ainsi que sur la plateforme MonCompteFormation, et dans les conditions rappelées ci-après.

La formation donne lieu, dans tous les cas, à la remise d'une attestation de formation téléchargeable au format PDF sur la plateforme e-learning de l'École Française, à la fin de la formation.

1/ Certificateur et certification

- **Certificateur** : L'École Française
- **Certification** : Validation partielle de la Certification pour acquérir la Composante n°2 - **Créer un site internet avec un logiciel de gestion de contenu (CMS) - Certification Promouvoir l'activité d'une entreprise sur internet (RS3581).**

2/ Modalités d'inscription aux épreuves de la composante de la certification

Dès que la formation « E-commerce » est terminée, le Stagiaire doit créer un compte sur **Macertification.org** afin d'accéder à l'épreuve. Un lien direct vers cette plateforme est disponible depuis son espace apprenant, en fin de parcours.

Le coût de passage de la composante de la certification est pris en charge par l'École Française.

Il est à noter que tout apprenant, qui aurait suivi la formation à distance, peut s'inscrire aux épreuves conduisant à cette composante de la certification.

3/ Modalités d'évaluation lors des épreuves

L'examen consiste à réaliser quelques modifications sur le site internet créé lors de la formation E-commerce. Bien entendu, vous pourrez, une fois les captures d'écran faites (pour le jury) effacer les modifications apportées à votre site internet.

L'épreuve se décompose en 4 étapes que voici :

- Création d'une nouvelle page selon les indications données
- Installation d'une extension selon les indications données
- Ajout d'une page dans le menu principal
- Ajout d'un formulaire selon les indications données

La validation de la Composante n°2 de la certification Promouvoir l'activité d'une entreprise sur internet nécessite, de la part du candidat, l'acquisition des compétences suivantes :

- Concevoir un projet de site internet en déterminant l'audience cible, le design recherché et le positionnement par rapport aux sites web concurrents pour cadrer le développement du futur site internet.
- Déterminer un nom de domaine d'un projet de site internet conformément aux bonnes pratiques du web et aux règles des registres pour y relier le futur site internet.
- Réserver un hébergement compatible avec le logiciel CMS chez un prestataire d'hébergement pour y installer le logiciel CMS.
- Paramétrer les fonctions de base du logiciel CMS (Nom, slogan, e-mail de l'administrateur, autres utilisateurs, etc.) pour obtenir la structure initiale du site internet.
- Utiliser les fonctions de personnalisation du logiciel CMS pour modifier les thèmes, les menus et les zones de contenu.
- Produire et mettre en ligne des contenus conformes aux règles d'écriture et d'édition Web en prenant en compte les principales contraintes SEO (moteurs de recherche) pour référencer le site internet.
- Télécharger et organiser des fichiers multimédias afin d'alimenter les pages du site Internet.
- Enrichir le site de fonctionnalités supplémentaires grâce aux extensions (formulaire, boutique en ligne...) pour élargir les services proposés aux visiteurs.
- Utiliser et analyser les statistiques du trafic du site et de comportement des visiteurs afin d'optimiser le site par rapport aux critères SEO (Moteurs de recherche).

Dès l'inscription faite, il n'y a **pas de limite de temps** pour rendre votre travail, mais attention, **un seul passage est autorisé**. A noter également que tout envoi de fichier est final et définitif.

4/ Document délivré après le passage de la composante de la certification

Si vous obtenez une **note égale ou supérieur à 13/20** (soit 65% de réussite), l'École Française vous remettra une **attestation de réussite**, lequel validera vos compétences liées à la composante n°2 – Créer un site internet avec un logiciel de gestion de contenu (CMS) de la certification Promouvoir l'activité d'une entreprise sur internet (RS3581).

Les résultats sont communiqués sous 1 à 2 mois par email. L'attestation de réussite est envoyée à l'apprenant, mais également disponible depuis l'espace personnel sur Macertification.org.

Le candidat obtient une attestation de réussite **valable à vie** et qui lui permet de réaliser, par la suite, les formations conduisant aux deux (2) autres composantes de la Certification, afin d'obtenir celle-ci en totalité.