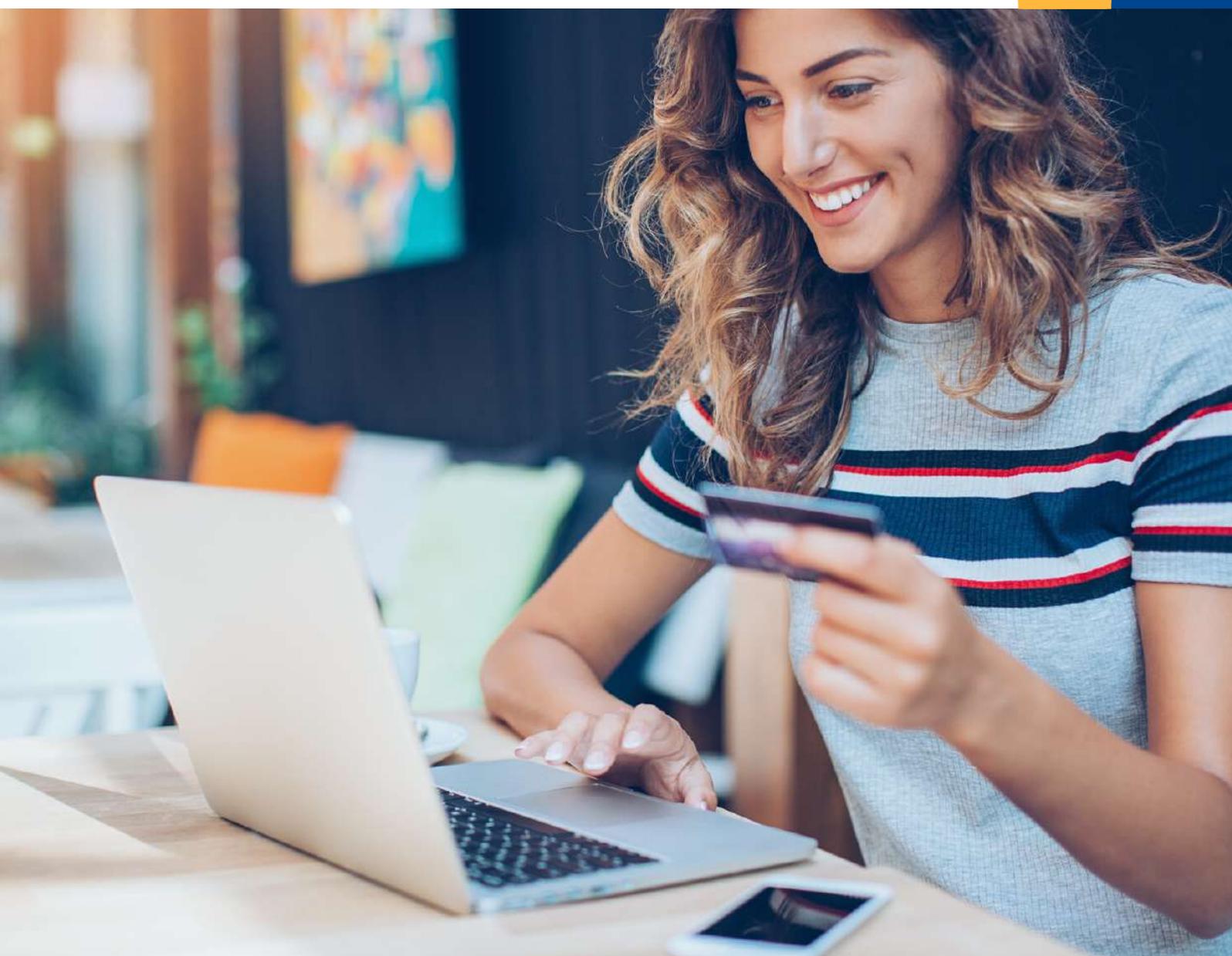


FORMATION

E-COMMERCE

Créer un site internet avec un logiciel de contenu (CMS) – Shopify



- **L'école Française** 3
- **Formation E-commerce** 6
- **Programme** 8
- **Modalités pédagogiques** 12
- **Tarifs** 14



**L'industrie du e-commerce
est une force qu'aucun
investisseur ne peut se
permettre d'ignorer**

Redonner aux Français le pouvoir de savoir

Le secteur de l'emploi subit des modifications profondes depuis plusieurs années : l'ancrage dans un métier n'est plus la norme, se réinventer en permanence est non seulement accepté, mais surtout possible et valorisé.

Cette capacité d'adaptation se travaille en aiguisant ses compétences. Si la formation initiale permet de mettre un premier pied à l'étrier elle a besoin d'être complétée par la formation continue pour aider chacun à s'adapter à un monde en évolution.

Les salariés le souhaitent et les entreprises en ont besoin : une équipe qui se forme est plus motivée, valorisée et compétitive.

Traditionnellement, la formation continue était difficile d'accès et nécessitait de faire une pause dans son parcours professionnel. Pourtant, certaines compétences peuvent être acquises et certifiées sans interrompre sa carrière.

L'École Française se donne pour mission de permettre à chacun d'acquérir les compétences professionnelles dont il a besoin, de façon innovante, à distance et à son propre rythme.



L'École Française en chiffres



12 ans
d'expérience



+100 000
apprenants
formés



+200 conseillers
pédagogiques



Plus de 50
formations



+3000 cours
vidéos créés par
nos experts



Parce que se former est non seulement un droit mais une nécessité, **L'Ecole Française a accompagné depuis 2012 plus de 100 000 apprenants** dans leur volonté de monter en compétence, changer de carrière ou entrevoir de nouveaux horizons professionnels.

Au travers de parcours certifiants plébiscités pour leur qualité, L'Ecole Française a su s'imposer comme un organisme de référence pour tous ceux qui veulent **redonner du dynamisme à leur carrière.**

20%

de nos apprenants ont effectué une **reconversion professionnelle** à la suite de leur formation

80%

de nos apprenants mettent en pratique professionnelle les **compétences acquises** durant la formation



FINANCEMENT

Un financement flexible grâce à des facilités de paiement et la possibilité de prise en charge de votre formation par les financements publics si vous êtes demandeur d'emploi, freelance, dirigeant d'entreprise ou étudiant.



4 SEMAINES À DOMICILE

Des formations 100% en ligne à domicile à suivre à votre propre rythme. 10 minutes par jour ou 2 heures chaque week-end ? C'est vous qui choisissez où et quand suivre la formation.



COACHING À LA DEMANDE

On ne vous laisse pas tout seul. Vous pourrez réserver des séances d'accompagnement en visio-conférence, au jour et à l'heure de votre choix pour recevoir une aide personnalisée.

Apprendre mieux, **plus efficacement** et surtout plus précisément s'inscrit par définition dans **l'évolution que le marché attend.**

Mais surtout **apprendre tout le temps**, sur des sujets complémentaires ou non mais se laisser le choix, **reprendre le pouvoir** sur ce que l'on veut savoir.



E-COMMERCE

Développer des compétences et connaissances nécessaires au développement d'un e-commerce



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

Pourquoi cette formation ?

Vous souhaitez développer votre activité commerciale en la digitalisant? Créer votre site e-commerce vous permet de toucher une large clientèle, 7 jours sur 7 et 24 heures sur 24, avec des frais bien moindres qu'un magasin physique. Toutefois, ouvrir une boutique en ligne demande de la préparation.

Cette formation 100 % en ligne permet à chacun de **développer des compétences et connaissances nécessaires au développement d'un e-commerce.**

Cette formation a pour objectif de vous rendre immédiatement opérationnel : **Faire une analyse de marché, mettre en place un business plan, analyser ses forces et faiblesses, connaître ses obligations légales et comptables, créer sa marque, gérer sa logistique**, toutes ces étapes n'auront plus de secret pour vous.

En parallèle, apprenez à maîtriser l'outil de création de boutique en ligne **Shopify**. Il vous permettra de gérer **tous les paramètres de votre e-commerce depuis une seule et unique plateforme. Du marketing au paiement, des transactions sécurisées à l'expédition**, vous aurez une **vision d'ensemble** de votre activité depuis un seul et même outil.

Une fois votre e-commerce créé, vous découvrirez comment **exploiter les réseaux sociaux**, Google et votre site web dans votre stratégie de communication afin de créer une vraie **communauté** autour de vos produits. Vous apprendrez également comment développer une **stratégie marketing** digitale afin de **générer du trafic sur votre site, convertir et fidéliser votre clientèle.**



PUBLIC	Tout Public
PRÉ-REQUIS	Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.
DURÉE	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.
LOGICIEL 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



LANCER SON PROJET

Pour se lancer dans le e-commerce, il faut avant tout bien se connaître soi-même : nous vous apprendrons à analyser vos forces, faiblesses, à découvrir vos motivations réelles afin de partir du bon pied dans l'aventure.



DÉCOUVRIR SHOPIFY

Shopify, outil de création de boutique en ligne, n'aura plus de secret pour vous après cette formation. Il vous sera présenté par un expert et vous pourrez, grâce à lui, gérer votre e-commerce en toute sérénité.



MARKETING & COMMUNAUTÉ

Découvrez comment fédérer une communauté autour de vos produits, fidéliser votre clientèle et créer du trafic sur votre site.



GÉRER SON E-COMMERCE

Découvrez comment gérer votre logistique, votre stock, vos commandes, paiements et assurances.



CRÉER SA MARQUE

Découvrez comment créer, développer et valoriser sa marque.



MARKETING DIGITAL

Découvrez comment vendre grâce à Facebook et Instagram et apprenez à maîtriser les leviers du référencement avec Google.

Le e-commerce n'est pas la cerise sur le gâteau, c'est le gâteau de demain ”



PROGRAMME

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

— Connaître son marché et s'y adapter

- 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

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
- Connaître ses obligations comptables et légales, établir son plan financier

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)

5 h

Durée estimée (h)

— Comment créer une boutique qui vend ?

- 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

Objectifs

- Utiliser le logiciel identifié (Shopify) et paramétrer ses fonctions ▪ Développer une stratégie marketing digitale (générer du trafic, convertir et fidéliser)

Travaux à réaliser

Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :

- Questionnaire à choix multiples (QCM)

10 h

Créer une communication impactante

- 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

Objectifs

- 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

Travaux à réaliser

- Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :
- Questionnaire à choix multiples (QCM)

5 h

Obligations légales et logistiques

- Établir son propre plan financier
- Gestion du service client
- Gestion des stocks et des commandes
- Déléguer, travailler avec un agent
- Paiements et banques

Objectifs

- Connaître ses obligations comptables et légales, établir son plan financier
- Gérer sa logistique de A à Z

Travaux à réaliser

- Pour vérifier ses acquis, le Stagiaire devra accomplir les travaux et activités suivantes :
- Questionnaire à choix multiples (QCM)
 - La réalisation de divers exercices d'application*

3 h

2 h

TOTAL estimé à distance : 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

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.



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



Formateurs référents

Des formateurs passionnés et reconnus à votre disposition.



Excellence des vidéos

Produites par nos ingénieurs pédagogiques dans nos studios.



Plateforme dédiée

Une plateforme en ligne pour suivre votre formation.



Supports pédagogiques

Des vidéos & documents téléchargeables disponibles.



À votre rythme

Sans arrêt de votre activité, apprenez à votre rythme et où vous voulez.



Mentor individuel

Un accompagnement privé avec des mentors experts.



Exercices en ligne

Des exercices dédiés afin de tester vos connaissances.



Forum d'échange

Un forum pour échanger avec les mentors et les apprenants.

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.

Sibel Yener : Maîtrise Négociation et Relations internationales, Université de Perpignan, Directrice des consultants pédagogiques de l'École Française, assistée d'une équipe de conseillers experts métiers dédiés par parcours de formation.

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 FRANCAISE. 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 professionnels experts 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

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 (quiz type QCM, étude de cas, mise en situation, etc.).

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.



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.

 **FINANCEMENT**

- Vous pouvez suivre cette formation en payant directement avec votre carte bancaire.
- Vous pouvez également faire financer cette formation par votre entreprise au travers de son Plan de Formation ou de son Opérateur de compétences.
- Si vous êtes demandeur(euse) d'emploi, une aide financière peut vous être accordée, renseignez-vous auprès de votre conseiller Pôle Emploi.

FORMULE D'ACCOMPAGNEMENT**129 € TTC / mois****en 8 mensualités**

Assistance pédagogique par e-mail, tchat et téléphone dans un délai maximum de 24h

Horaires d'ouvertures : du lundi au vendredi de 9h à 19h et le samedi et jours fériés de 10h à 18h

Mentorat avec un professionnel-expert :

5 rendez-vous privés maximum pendant 1 an

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 sa visibilité





L'ÉCOLE FRANÇAISE

LE POUVOIR DE SAVOIR



lecolefrancaise.fr

