FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Les stratégies d'obtention et de fidélisation des clients en e-commerce en 1 journée

Le 06/11/2026

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- Elaborer un plan d'action marketing efficace
- Privilégier les techniques d'Inbound Marketing au techniques de marketing traditionnel
- Maîtriser les principes et leviers d'acquisition, de conversion et de fidélisation
- Distinguer les différents leviers d'acquisition
- Maîtriser les outils de référencement (SEO)

CONTENU

AVANT LA FORMATION

- Entretien téléphonique avec le formateur afin de personnaliser votre formation.
- Le programme de formation ci-dessous pourra donc être modifié gratuitement en fonction de vos attentes.

Introduction aux Stratégies E-commerce
- Importance du e-commerce dans le contexte actuel.
- Vue d'ensemble des objectifs de la formation.

Élaboration d'un Plan d'Action Marketing Efficace
- Étapes pour développer un plan marketing digital ciblé.
- Importance de la cohérence entre les objectifs d'affaires et les stratégies marketing.

Inbound Marketing vs Marketing Traditionnel
- Présentation des principes de l'Inbound Marketing.
- Comparaison avec les techniques de marketing traditionnel.
- Avantages de l'Inbound Marketing pour le e-commerce.

Principes et Leviers d'Acquisition, Conversion et Fidélisation
- Méthodes pour attirer des visiteurs sur le site e-commerce.
- Techniques pour convertir les visiteurs en clients.
- Stratégies pour fidéliser les clients et encourager les achats répétés.

Distinguer les Différents Leviers d'Acquisition
- Présentation des canaux d'acquisition : SEO, SEA, réseaux sociaux, email marketing.
- Avantages et inconvénients de chaque canal.

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

FORMASUITE

PROGRAMME DE LA FORMATION

Maîtrise des Outils de Référencement (SEO)

- Fondamentaux du SEO pour le e-commerce.
- Optimisation on-page et off-page.
- Utilisation d'outils SEO pour améliorer le positionnement dans les moteurs de recherche.

Ateliers Pratiques et Études de Cas

- Exercices pratiques sur l'élaboration d'un plan d'action marketing.
- Ateliers sur l'utilisation des techniques d'Inbound Marketing et des outils SEO.

FIN DE LA FORMATION

- Débrief de la formation avec le formateur pour consolider vos connaissances.

PREREQUIS

Aucun

PUBLIC VISE

E-commerçants, responsables d'entrepôts, responsables logistique et Supply Chain, responsables des systèmes d'informations, responsables projets.

- Formation individuelle ou collective (garantie à partir du premier inscrit)
- Formation assurée au sein de vos locaux ou dans une salle de formation dans la ville de votre choix
- Dates de votre choix sans surcoût
- Entretien téléphonique préalable avec notre formateur afin de personnaliser votre formation
- Inscription à réaliser 15 jours avant le démarrage de la formation
- Horaires : de 9h à 12h30 et de 13h30 à 17h
- Nombre de participants : de 1 à 20 participants (au delà nous consulter)
- **Formation accessible à toutes personnes porteuses de handicap. Locaux adaptés.**

DUREE

7 heures

PEDAGOGIE

Montée en compétence assurée par l'association d'un contenu théorique et pratique. Etude de cas concrets en rapport avec votre quotidien professionnel.

Suivi de l'exécution :

- Feuilles de présences signées des participants et du formateur par demi-journée
- Attestation de fin de formation mentionnant les objectifs, la nature et la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation.

Appréciation des résultats :

- Recueil individuel des attentes du stagiaire
- Questionnaire d'auto-évaluation des acquis en début et en fin de formation
- Évaluation continue durant la session
- Remise d'une attestation de fin de formation
- Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de formation

CONTACTEZ NOUS

Du Lundi au Vendredi
de 9h00 à 12h30 et de 13h30 à 17h00
Par téléphone au **05 31 60 07 07**
Par email : serviceclient@formasuite.fr
Responsable Pédagogique : Yannick Lacave

FORMASUITE
12 rue Courbet 82000 Montauban
SIRET : 842 016 594 00017
N° de déclaration d'activité : 76820087382

Moyens et supports pédagogiques :

- Evaluation des besoins et du profil du participant
- Apport théorique et séquences pédagogiques regroupées en différents modules
- Cas pratiques
- Questionnaire et exercices
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Retours d'expériences
- Séquences pédagogiques regroupées en différents modules,
- Remise d'un support pédagogique
- Echanges interactifs
- Intervention d'un formateur expert dans son domaine

Modalités d'évaluation et de suivi :

- Grille d'évaluation (test de positionnement)
- Entretien téléphonique avec le formateur avant la formation
- Travaux pratiques
- Tests de contrôle de connaissances et validation des acquis à chaque étape
- Echange avec le formateur par visioconférence (webinar), téléphone et mail
- Exercices corrigés, études de cas réels, mise en application concrète et utile
- Évaluation pour valider vos acquis en fin de formation

Profil du formateur :

- Chaque formation est sous la responsabilité du directeur pédagogique de l'organisme de formation.
- Le bon déroulement est assuré par le formateur désigné par l'organisme de formation.
- Formateur référent : M.Lacave Téléphone : 05 31 60 07 07

Une attestation de formation sera délivrée au stagiaire.