

Fondamentaux E Commerce

Lien : https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-e-commerce

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC161**	**E-Commerce**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- S’approprier les principes structurants du e-commerce
- Bâtir une stratégie de commerce en ligne
- Concevoir un site de commerce en ligne performant
- Connaître les règles de e-merchandising
- Piloter sa performance en ligne

POUR QUI ?

- Dirigeants
- Responsables marketing
- Responsables communication
- Chefs de produit
- Toute personne souhaitant acquérir ou approfondir sa réflexion sur la mise en place d'une stratégie E-Commerce

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Le fonctionnement d’un site de e-commerce et le modèle économique

- Chiffres clés de l’e-commerce
- Comportements d’achat et typologies d’acheteurs
- Les briques indispensables d'un site e-commerce
- Les principes de fonctionnement d’unite e-commerce
- Les modalités de fonctionnement
- La transformation des visites
- Le modèle économique et les obligations juridiques

2 / Panorama du commerce en ligne

- B2C, B2B, C2C : variété des relations vendeurs/acheteurs
- Click and mortar/ Pureplayer
- Pression concurrentielle
- Logiciel suivi concurrence e-commerce

3 / Conception et réalisation d'un site performant

- Points clés : points à éviter, points à privilégier
- Modèle cahier des charges e-commerce
- Schéma processus de commande
- Organisation du catalogue
- Expérience utilisateur (méthode user-centric)
- Adaptation mobile : optimiser ses fiches produit sur mobile

Maroc Performance

- Shopping tools : fiches produit, images additionnelles, zoom, vente suggestive, moteur recherche prédictive
- Moyens de paiement en e-commerce
- Logistique & livraison en e-commerce
- Construire sa politique de frais de port
- Aspects juridiques
- Principaux CMS du marché (infographie) Interface administration e-commerce

4 / Générer du trafic vers le site

- L'équation du web : CA = trafic x panier moyen x taux de conversion
- Comment construire le trafic vers son site web ?
- Les différents leviers : direct, SEO, SEA, affiliation, réseaux Sociaux, e-mailing...
- Les différents indicateurs de trafic (KPI) à suivre : CPC, CPV, CPM, CPA...
- Quel levier pour quel objectif, sous quelle temporalité ?

5 / Convertir son trafic en vente : les meilleures practiques de l'e-merchandising

- La Home Page : démonstration, comparaison de sites, top 20 des meilleures pratiques
- Le moteur de recherche : les enjeux, focus sur la page de résultat de recherche
- La page produit : que mettre en valeur ? Comment augmenter son taux de clic ?

6 / Piloter une stratégie de e-commerce

- Les indicateurs pertinents
- La mesure du trafic et le taux de conversion
- Les stratégies de fidélisation des e-shopper et leur efficacité

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

24 au 26 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 23 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 18 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
18 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 au 22 Oct. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés