



Recruter

POEC

PRÉPARATION OPÉRATIONNELLE À L'EMPLOI COLLECTIVE

Développeur e-commerce

Codes ROME : M1707 - Stratégie commerciale, M1706 - Promotion des ventes, E1101 - Animation de site multimédia, E1104 - Conception de contenus multimédias, D1401 - Assistanat commercial...

Formacode : 31088

Bien plus qu'un vendeur traditionnel, le **Développeur e-commerce - PIC :**

- Développe une stratégie commerciale « omnicanale » et met en œuvre les différentes possibilités qu'offrent les ventes en ligne (click & collect, marketplaces, sites marchands...),
- Maîtrise les spécificités de la vente en ligne (paiements, logistique...),
- Introduit dans son entreprise les techniques de communication et de commercialisation digitales (référencement, utilisation des réseaux sociaux, newsletters...),
- Possède une âme commerciale et est animé par les challenges des métiers de la vente...

1 OBJECTIFS

Le e-commerce a explosé ces dernières années et la crise sanitaire a encore plus boosté le secteur qui ne s'est jamais aussi bien porté. Le e-commerce est l'avenir du commerce. Tous les acteurs parlent de Physical (vente physique et digitale) et d'omnicanalité. La vente (dont les métiers de l'e-commerce) fait partie des 8 métiers qui recrutent le plus en 2021. Cette formation se donne comme ambition de développer les compétences des vendeurs afin qu'ils soient capables d'analyser les forces et faiblesses de l'entreprise et proposer les solutions adaptées autour d'une stratégie de complémentarité des canaux physiques et digitaux avec :

- La création ou le développement de leurs site e-commerce par l'utilisation d'outils simples et dédiés comme le N°1 en France Prestashop,
- La nécessaire présence sur les marketplaces (qui représente 35% des ventes des sites d'e-commerce),
- Le développement des ventes en ligne par différentes méthodes promotionnelles : référencement gratuit et payant, réseaux sociaux, rédaction de « posts », « newsletters », création de vidéos promotionnelles, campagnes d'e-mailings et plus largement l'ensemble des techniques du « Community Manager »,
- Le développement de « l'omnicanalité » et des solutions logistiques associées : click&collect, livraison à domicile...

2 PUBLIC ET PRÉ-REQUIS

- Demandeurs d'emploi indemnisés ou non, CDD d'insertion (CCDI), bénéficiaires de contrats uniques d'insertion...
- Première expérience dans le domaine de la vente ou du commerce, ou volonté d'entreprendre les techniques de ventes en ligne,
- Appétence pour les outils numérique et les opportunités offertes par la révolution digitale,

3 MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Formation mixte :

- En présentiel dans nos locaux (Formasup' 82) dans une salle informatique dédiée (ordinateurs All-In-One),
- En distanciel de façon synchrone avec plateformes d'échanges (type Discord) et un suivi pédagogique réalisé sur Google Classroom.

DURÉES ET DATES

- du 14/06/2021/ au 27/09/2021 soit un total de 400 h :
- dont 105 heures de stage en entreprise du 06/09/2021 au 24/09/2021
- et hors période de congés (02/08/2021 - 13/08/2021)
- intensité horaire journalière : 8 heures (8h30-12h30 et 13h30-17h30) avec des semaines de 30 heures de formation en moyenne

LIEU DE FORMATION

Distanciel + Présentiel (Formasup' 82)

Futuropôle Nord

400, avenue André Jorigné, 82 000 Montauban

MODALITÉS DE SÉLECTION DES CANDIDATS

Réunions d'informations collectives, tests et entretien professionnel

CONTACT ORGANISME DE FORMATION

05.63.20.10.00 – www.formasup.com

formasup.82@formasup.com

4 PROGRAMME

MODULE 1

Éréputation de l'entreprise et stratégie de webmarketing :

- les étapes de la démarche marketing (mix marketing, marques, études de cas...),
- introduction au webmarketing (mix digital, e-commerce et cross canal...).

MODULE 2

Community management et communication digitale :

- Les techniques d'écritures adaptées au web et la création de contenus (différents éléments multimédias, règles rédactionnelles, liens hypertextes...),
- Référencement naturel et référencement payant (Google Ads, SEO...),
- Google Analytics (comment utiliser l'outil, les sources de trafic...),
- Affiliation, display, partenariat (plan stratégique et commercial, suivi et évaluation des campagnes...).

MODULE 3

E-commerce, design et ergonomie :

- L'ergonomie des interfaces (notions clés des interfaces, expérience utilisateur UX et ergonomie, web design...),
- Le design graphique des interfaces (notions clés, conception graphique multiplateformes, colorimétrie, images et iconographies...),
- Wordpress (installation et paramétrage, gestion des pages et création d'un article, installation des plugins...),
- Html / CSS (les base du langage HTML, structure des pages, positionnement en CSS...),
- C.M.S. : Prestashop et Shopify (installation et paramétrage, interfaces front et back office, paiements...),
- Logistique et paiement e-commerce (gestion sur commandes, transports, paiements, fraude...),
- Marketplaces (marchés et business modèles, focus Amazon, focus Cdiscount...),
- ECRM et Marketing automation.

MODULE 4

Gestion de projet et compétence numérique :

- Usage du numérique au service de la gestion de projet (utilisation des différents outils collaboratifs: Trello, Notion, Slack...),
- Méthodes agiles.

MODULE 5

Connaissances juridique / réglementation :

- Création d'activité,
- Mentions et obligations légales du site,
- E-réputation et référencement.

MODULE 6

Employabilité :

- Les fondamentaux de la vente,
- Techniques de recherche d'emploi,
- Coaching,
- Les différents statuts pour exercer ce métier.

MODULE 7

Tutorat :

- Conditions de mise en œuvre, convention de stage, modalité de suivi de stage,
- Modalités de mobilisation de réseaux d'entreprises.

5 DÉBOUCHÉS

Cette formation vous permettra de :

- Proposer un développement commercial et des nouveaux axes de distribution omnicanaux et ainsi intégrer des entreprises ou commerces existants,
- Vous pourrez créer ou ouvrir un point de vente avec réseaux de distribution multiples,
- Intégrer une PME ou une ETI pour rejoindre une équipe plus structurée de distribution omnicanale ou de vente en ligne,
- Offrir vos services en tant que freelance à différents commerces, points de ventes ou artisans afin de leur proposer une présence en ligne.

Des suites de parcours sont également possibles sur des titres professionnels comme par exemple le Titre Professionnel de Web Designer (Bac+2).

Ces POEC sont financées par l'Etat, dans le cadre du Plan d'Investissement dans les Compétences (PIC).



Plus d'informations

Contactez votre conseiller OPCO EP et retrouvez-nous sur opcoep.fr

L'OPCO des Entreprises de Proximité, votre allié au quotidien.

