

Créer son site web et vendre en ligne

Concevoir, publier et piloter un site marchand adapté à son activité.



DURÉE
24 heures

EFFECTIF
6 à 8 participants

MODALITÉS
10 h présentiel + 14 h à distance

TARIF
1 800 € net de taxe

VALIDATION
Attestation de formation

01 Objectifs de la formation

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Créer et structurer un site marchand avec WebAcappella Fusion.
- Créer les pages d'un site web marchand et publier la boutique en ligne.
- Construire son catalogue : fiches produit, photos, descriptions et prix.
- Paramétrer un moyen de paiement en ligne et une solution de livraison.
- Rédiger les mentions obligatoires et les conditions générales de vente.
- Améliorer la visibilité du site par le référencement naturel et les réseaux sociaux.
- Utiliser l'intelligence artificielle comme outil d'appui ponctuel, puis vérifier et personnaliser les éléments retenus.
- Suivre son activité : commandes, statistiques de visites et relances clients.

02 Finalité professionnelle

Cette formation prépare à créer et exploiter, avec WebAcappella Fusion, un site web marchand pour vendre ses produits ou ses services en ligne. À l'issue de la formation, le participant met en ligne une boutique fonctionnelle, présente son catalogue et ses prix, puis active le paiement et la livraison.

03 Durée, public et prérequis

DURÉE ET RÉPARTITION

- Durée totale : 24 heures.
- 10 heures en présentiel : création de la boutique.
- 14 heures à distance sur l'espace e-learning ELITE COACHING.

PUBLIC ET PRÉREQUIS

- Demandeurs d'emploi, personnes en reconversion, créateurs d'activité, commerçants et artisans souhaitant vendre en ligne.
- Savoir utiliser un ordinateur et une messagerie.
- Disposer d'un ordinateur et d'un accès Internet pour les heures à distance.

04 Programme détaillé

MODULE 1 — SITUER LA VENTE EN LIGNE ET SON CADRE

Définir ce qu'est une boutique en ligne : vitrine, catalogue, panier, paiement et livraison. Repérer les obligations du vendeur à distance : mentions légales, conditions générales de vente et droit de rétractation. Comparer les solutions et choisir celle adaptée à son activité.

MODULE 2 — CONSTRUIRE SON OFFRE ET SON CATALOGUE

Décrire ses produits ou services : bénéfice client, caractéristiques et garanties. Fixer ses prix : coûts, marge, frais de port et promotions. Préparer ses visuels : photos, formats et cohérence de la boutique.

MODULE 3 — CRÉER ET PUBLIER LE SITE MARCHAND AVEC WEBACAPPELLA FUSION

Créer les pages du site avec WebAcappella Fusion : accueil, boutique, contact et mentions légales. Créer les fiches produit, publier la boutique et vérifier son affichage sur téléphone.

MODULE 4 — ENCAISSER ET LIVRER

Paramétrer un moyen de paiement en ligne et tester une commande. Paramétrer les modes et zones de livraison ainsi que les frais associés. Traiter une commande de bout en bout : confirmation, expédition et suivi.

MODULE 5 — SE RENDRE VISIBLE ET GAGNER SES PREMIERS CLIENTS

Rédiger des pages lisibles par les moteurs de recherche : titres, mots-clés et descriptions. Publier sur les réseaux sociaux et renvoyer vers la boutique. Constituer une liste de contacts et envoyer un message commercial.

MODULE 6 — UTILISER L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE COMME OUTIL D'APPUI

Utiliser ponctuellement l'intelligence artificielle pour proposer des variantes de titres, descriptions et messages clients. Sélectionner, vérifier, corriger et personnaliser chaque élément avant publication.

MODULE 7 — SUIVRE ET FAIRE PROGRESSER SON ACTIVITÉ

Lire les statistiques de visites et de ventes de la boutique. Relancer un panier abandonné et recontacter un client. Décider d'une amélioration à partir des chiffres observés.

05 Modalités pédagogiques et moyens

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et méthodologiques sur la vente en ligne, le référencement et les obligations du vendeur à distance.
- Études de cas et mises en situation à partir de boutiques en ligne réelles.
- Construire pas à pas sa propre boutique avec WebAcappella Fusion.
- Rédiger ses fiches produit et les tester sur son site.
- Passer et traiter une commande de test de bout en bout.
- Utiliser ponctuellement l'intelligence artificielle comme outil d'appui, puis vérifier et personnaliser les contenus retenus.
- Analyser les statistiques de sa boutique et décider d'une amélioration.

MOYENS TECHNIQUES

- Grand écran connecté, paperboard et feutres.
- Un ordinateur portable par participant avec connexion Internet et WebAcappella Fusion.
- Nom de domaine et hébergement de démonstration pendant la formation.
- Espace e-learning ELITE COACHING pour les heures à distance.
- Cahier d'activités et trames de travail aux formats papier et numérique.

06 Évaluation, suivi et validation

EN COURS DE FORMATION

- Auto-positionnement à l'entrée sur les huit objectifs de la formation.
- Évaluation progressive des fiches produit, pages du site, réglages du paiement et de la livraison, et contenus de vente vérifiés et personnalisés.
- Observation de la mise en œuvre sur la boutique et retours individualisés.

ÉVALUATION FINALE

- Présentation de la boutique en ligne publiée.
- Traitement d'une commande de test de bout en bout.
- Évaluation du fonctionnement du site et du paiement, de la qualité des fiches produit, de la conformité des mentions obligatoires et du traitement de la commande.

PREUVES ET VALIDATION

Preuves conservées : cahiers d'activités complétés, travaux déposés et horodatés, adresse du site publié, grilles d'observation renseignées et questionnaires de satisfaction.

Attestation de fin de formation ELITE COACHING mentionnant les compétences travaillées et les heures réalisées. Formation non certifiante.

07 Financement

PRISE EN CHARGE POSSIBLE

Financement possible par l'employeur, un opérateur de compétences (OPCO), France Travail, une collectivité ou par financement personnel, selon la situation et sous réserve d'acceptation du dossier.

08 Informations pratiques

ORGANISME	ELITE COACHING — Fabienne GIBOYAU, ingénieure en formation, titulaire d'un DU de Formateur d'adultes.
FORMAT	24 heures : 10 heures en présentiel et 14 heures à distance sur l'espace e-learning ELITE COACHING.
TARIF	1 800 € net de taxe par stagiaire.
EFFECTIF	6 à 8 participants par session.
MATÉRIEL	Ordinateur portable, connexion Internet, messagerie et WebAcappella Fusion.
DÉLAIS D'ACCÈS	Dossier d'inscription instruit sous 10 jours ouvrés. Inscription possible jusqu'à 11 jours ouvrés avant le démarrage de la formation.
ASSISTANCE	Fabienne GIBOYAU — contact@elitecoachingmartinique.com — 0696 60 80 08.

09 Intervenante

FABIENNE GIBOYAU

Bac + 5 en ressources humaines, titulaire d'un DU de Formateur d'adultes, ingénieure en formation, certifiée en coaching stratégique, spécialisée en ingénierie pédagogique et en conception de supports de formation, référente handicap.

10 Accessibilité et situations de handicap

CONTACT ET AMÉNAGEMENTS

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Contactez-nous avant l'inscription pour étudier ensemble les aménagements nécessaires.

Référente handicap : Fabienne GIBOYAU
Courriel : contact@elitecoachingmartinique.com
Téléphone : 0596 53 77 95 / 0696 60 80 08

11 Information sur l'offre

FORMATION NON CERTIFIANTE

Cette formation ne délivre aucune certification enregistrée au Répertoire spécifique ni au RNCP. La durée, le tarif, les modalités d'évaluation et les conditions d'accès indiqués dans ce document sont ceux effectivement appliqués.