

e-commerce – Concevoir son site et développer ses ventes

Structurer son projet, lancer son site et activer les premiers leviers de croissance

2 jours (14 heures)

Initiation

Présentiel ou classe à distance

à partir de

1 495 € HT par personne (TVA en vigueur)

 Repas inclus en présentiel

Contenu mis à jour le 30/09/2026. Document téléchargé le 07/10/2026.

Lancer un site e-commerce ne consiste pas seulement à mettre des produits en ligne. Pour générer des ventes, il faut clarifier son positionnement, structurer son offre, choisir les bons outils, penser le parcours d'achat, organiser les contenus et activer les leviers d'acquisition adaptés à ses objectifs.

Cette formation de deux jours permet de **cadre son projet e-commerce**, de comprendre les étapes clés de création ou de refonte d'un site, et d'identifier les **leviers prioritaires** pour développer ses premières ventes, en BtoC comme en BtoB.

Pourquoi se former à l'e-commerce ?

- Structurer une boutique pensée pour vendre.
- Comprendre les attentes du consommateur digital.
- Mettre en œuvre une stratégie d'acquisition et de conversion efficace.

Objectifs

- Structurer les étapes clés d'un projet e-commerce, de l'offre au lancement du site.
- Concevoir un parcours d'achat clair, rassurant et orienté conversion.
- Identifier les premiers leviers à activer pour générer du trafic et développer ses ventes.

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

Compétences acquises

Concevoir un projet e-commerce cohérent et définir les actions prioritaires pour lancer son site et développer ses ventes.

À qui s'adresse cette formation ?

- Responsables marketing, chefs de projet digital, responsables e-commerce débutants,
- Entrepreneurs,
- Responsables commerciaux,
- Collaborateurs impliqués dans la création ou la refonte d'un site e-commerce.

Prérequis

- Aucun prérequis technique n'est nécessaire.
- Avoir un projet de création, de refonte ou de développement e-commerce est recommandé.

Programme

1 Pendant votre formation

e-commerce – Concevoir son site e-commerce et développer ses ventes

Modules distanciels

- E-quizz en amont/aval de la formation

Cadrer son projet e-commerce

- Clarifier ses objectifs : vendre en ligne, générer des leads, fluidifier les commandes ou soutenir un réseau commercial.
- Identifier ses cibles, leurs attentes et leurs principaux freins à l'achat.
- Définir son offre, son positionnement et ses priorités commerciales.
- **Atelier** : formaliser les objectifs et les cibles de son projet e-commerce.

Structurer son site et son parcours d'achat

- Organiser son catalogue, ses catégories et ses fiches produits.

- Construire un parcours d'achat simple et fluide.
- Intégrer les éléments de réassurance : livraison, retours, avis, garanties, service client, sécurité.
- Identifier les contenus clés à préparer : pages produits, pages catégories, FAQ, guides, contenus de marque.
- **Atelier** : construire la structure cible de son site e-commerce.

Choisir les bons outils et préparer le lancement

- Identifier les principales solutions e-commerce : CMS, solutions SaaS, outils de paiement, livraison, CRM, analytics.
- Anticiper les points de vigilance : logistique, juridique, données clients, relation client.
- Préparer les tests avant mise en ligne : parcours, paiement, tracking, contenus, responsive.
- **Atelier** : construire son plan de lancement e-commerce.

Activer les premiers leviers d'acquisition

- Identifier les principaux leviers : SEO, SEA, emailing, social ads, affiliation, partenariats.
- Prioriser les leviers selon ses objectifs, son budget et ses cibles.
- Optimiser les premières bases SEO : pages catégories, fiches produits, contenus utiles, maillage interne.
- Focus : identifier l'intérêt des marketplaces, comparateurs et plateformes spécialisées selon son activité.

Suivre les performances et prioriser les actions

- Définir les indicateurs essentiels (KPI) : trafic, taux de conversion, valeur de commande, coût d'acquisition, abandon de parcours, réachat.
- Prioriser les actions entre acquisition, conversion, animation commerciale et relation client.
- **Atelier final** : formaliser sa feuille de route e-commerce à 90 jours.

Financement

Plusieurs dispositifs de financement sont accessibles via les OPCO (Opérateurs de Compétences), organismes agréés par le ministère du Travail dont le rôle est d'accompagner, collecter et gérer les contributions des entreprises au titre du financement de la formation professionnelle.

Pour plus d'information, une équipe de gestionnaires SKOLAE Formation spécialisée vous accompagne dans le choix de vos formations et la gestion administrative.

[Nous contacter pour en savoir plus →](#)

Modalités pédagogiques

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation

Techniques pédagogiques :

Pédagogie participative mettant l'apprenant au cœur de l'apprentissage. Utilisation de techniques ludo-pédagogiques pour une meilleure appropriation. Ancrage facilité par une évaluation continue des connaissances au moyen d'outils digitaux et/ou de cas pratiques

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Détails de la session

Du 15 mars 2027 au 16 mars 2027 (2 jours / 14 heures)

Paris

Du 15 mars 2027 au 16 mars 2027

Paris

- 15 mars 2027 9h00 – 17h30
- 16 mars 2027 9h00 – 17h30