

# Développer une activité de vente en ligne

## Objectifs (professionnels)

A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- ✓ Analyser la faisabilité de son projet et définir une stratégie commerciale adaptée au marché cible
- ✓ Choisir et mettre en place les solutions techniques nécessaires au lancement d'une activité de vente en ligne
- ✓ Concevoir, piloter et déployer une stratégie marketing digitale performante
- ✓ Gérer et optimiser le cycle complet de vente en ligne
- ✓ Évaluer les performances de son activité et mettre en œuvre une démarche d'amélioration continue

## Catégorie et but

La catégorie prévue à l'article L.6313-1 est : Action de formation.

## Public

Le public concerné est : Entrepreneurs indépendants et micro-entrepreneurs, Commerçants et gérants de TPE, Salariés ou demandeurs d'emploi en reconversion, Professionnels du service ou de la création de contenu

## Pré-requis

Les conditions d'accès sont :

Pré-requis : Savoir utiliser un ordinateur, un navigateur web, et les outils de bureautique en ligne, Disposer d'un ordinateur personnel avec connexion internet stable, S'engager sur l'ensemble du parcours et les échéances d'évaluation. Aucun niveau de formation exigé

## Durée

Cette formation se déroulera en 35 heures en classe virtuelle sur une durée totale de 2 mois maximum.

Dates : les dates sont à convenir avec le client. 1 session de formation garantie par mois.

## Lieu

Cette formation se déroule en classe virtuelle.

## Tarif

Cette formation est dispensée pour un coût de 1195 euros net de TVA. Le coût pédagogique est de : 35€ / heure de formation.

## Modalités et délais d'accès

Modalités de sélection des candidats : entretien téléphonique avec la responsable pédagogique

**Aurélien PRIMAULT / SELL ME**

**3 rue benoît lebrun 45100 Orléans**

SIRET 981 442 692 00019 - APE 70.22Z -

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°24990425245 du préfet de la région centre

L'inscription est réputée acquise lorsque : le contrat est signé et un mail de confirmation envoyé

Les délais d'accès à l'action sont : à la prochaine session de formation. Un délai de rétractation de 14 jours est obligatoire pour les candidats individuels.

## Moyens pédagogiques, techniques et d'encadrement

### Méthodes et outils pédagogiques

Méthodes pédagogiques : méthode expositive, interrogative, démonstrative, études de cas, travaux de groupe.

Supports pédagogiques : les supports sont remis à chaque fin de module sous format PDF

Prise en compte du handicap : Formation accessible aux personnes en situation de handicap (selon la nature du handicap), avec aménagements et adaptations au cas par cas.

La référente handicap est à disposition pour toute question avant, pendant ou après la formation à l'adresse mail suivante : support@sellmegroup.fr (le délai de réponse est de 48 heures maximum – jours ouvrés)

### Éléments matériels de la formation

Salle de formation : formation en classe virtuelle sur Goole Meet – logiciel spécialisé et accessible. Un support technique est possible pour les candidats qui le souhaitent.

### Assistance technique et pédagogique (uniquement formations en distanciel)

Assistance technique : le formateur accompagne les apprenants en cas de souci d'accès à la plateforme. La réponse est apportée à chaque module de formation. Si le souci persiste, un accompagnement complémentaire a lieu dans les 2 h.

Assistance pédagogique : : une assistance pédagogique est à disposition entre les modules de formation. Un mail sera envoyé et le formateur y répondra dans les 48h (jours ouvrés)

### Compétences des formateurs

La formation sera assurée par : des formateurs ayant une formation dans la vente en ligne et/ou une expérience d'au moins 4 ans dans le secteur. Nos formateurs ont tous développé des sites et des opérations de communication digitale pour promouvoir produits et services.

## Contenu (35h)

### **1. Analyser la faisabilité du projet et construire une stratégie commerciale adaptée au marché (C1) — 7H**

- Identifier les besoins, attentes et comportements de la clientèle cible.
- Réaliser une analyse concurrentielle complète et détecter les opportunités.
- Construire un business model viable : offre, positionnement, rentabilité, hypothèses chiffrées.
- 

### **2. Concevoir, créer et optimiser une boutique en ligne professionnelle (C2) — 10H**

- Paramétrer et configurer un site e-commerce Shopify.

**Aurélien PRIMAULT / SELL ME**

**3 rue benoît lebrun 45100 Orléans**

SIRET 981 442 692 00019 - APE 70.22Z -

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°24990425245 du préfet de la région centre

- Structurer l'arborescence du site et personnaliser le design.
- Créer des fiches produits attractives et orientées conversion.
- Optimiser le référencement naturel : mots-clés, balises, maillage, vitesse.
- Intégrer les éléments légaux obligatoires : CGV, mentions légales, politique de confidentialité, sécurité des transactions.

### **3. Déployer une stratégie de vente en ligne cohérente et performante (C3) — 7H**

- Sélectionner des fournisseurs selon qualité, coûts, délais et conditions commerciales.
- Définir un parcours client et un tunnel de vente adapté à l'offre.
- Concevoir un plan d'action commercial basé sur les données du marché.
- Développer une communication digitale différenciée selon la cible.
- Utiliser l'intelligence artificielle pour optimiser les actions marketing et la rentabilité.

### **4. Mettre en œuvre une stratégie digitale et des actions de communication efficaces (C4) — 7H**

- Identifier et recruter des contacts qualifiés via les réseaux sociaux.
- Concevoir et organiser des campagnes de marketing d'influence.
- Créer et piloter des actions promotionnelles adaptées aux réseaux.
- Élaborer un plan de communication structuré incluant des KPIs de performance.

### **5. Intégrer les obligations légales, éthiques et inclusives dans l'activité e-commerce (C5) — 4H**

- Appliquer les principes du RGPD : collecte, traitement, sécurité des données.
- Déployer des actions RSE adaptées au commerce en ligne.
- Concevoir des solutions pour l'accessibilité numérique des contenus et interfaces.
- Sécuriser les pratiques commerciales et renforcer la confiance client.

## **Suivi et évaluation**

### Exécution de l'action

Les moyens permettant de suivre l'exécution de l'action sont :

- ☐ Feuilles de présence émargées par les stagiaires et le formateur
- ☐ Temps de connexion sur les plateformes de visioconférence
- ☐ Réponses aux évaluations formatives
- ☐ Évaluation des acquis en fin de session

### Modalités d'évaluation des résultats (ou d'acquisition des compétences)

Les moyens mis en place pour déterminer si le stagiaire a acquis les connaissances et compétences précisées dans les objectifs sont :

- ☐ Questions écrites (QCM...)
- ☐ Cas pratiques
- ☐ Etude de cas

**Aurélien PRIMAULT / SELL ME**

**3 rue benoît lebrun 45100 Orléans**

SIRET 981 442 692 00019 - APE 70.22Z -

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°24990425245 du préfet de la région centre

### Evaluation finale

Les épreuves d'évaluation se présentent sous la forme de : Une étude de cas de 2 heures visant la validation des compétences 1 3 et 4 COEFF 0.6 (note /75) Une mise en pratique professionnelle de 50 minutes visant la validation de la compétence 2 COEFF 0.4 (note /20).

### Modalités de sanction

Certificat de réalisation délivré en fin de formation

Une attestation de réussite complémentaire est envoyée à tous les bénéficiaires qui ont réussi l'évaluation finale.

### Indicateurs qualité au 25 /10/2025

100 % de taux de réussite

83% de taux de satisfaction

100% des élèves ont créé un statut d'auto-entrepreneur à l'issue de la formation

Nombre de stagiaires formés : 78

**Aurélien PRIMAULT / SELL ME**

**3 rue benoît lebrun 45100 Orléans**

SIRET 981 442 692 00019 - APE 70.22Z -

Déclaration d'activité de formation enregistrée sous le n°24990425245 du préfet de la région centre