

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE BONNES PRATIQUES DU E-COMMERCE

Vous envisagez de vendre en ligne et ne savez pas par où commencer ? Cette journée vous aide à choisir la solution adaptée à votre projet (Shopify, WooCommerce, PrestaShop...), à connaître vos obligations légales et à organiser paiement, livraison et visibilité. Vous repartez avec une grille de choix et un plan de lancement pour votre boutique. Programme personnalisable selon vos besoins.

Famille	Web / Digital	Référence	F146
Nb de jours	1 jour	Nb d'heures	7 heures
En présentiel	Oui	À distance	Oui (Zoom / Teams)
Éligible au CPF	Non		

Tarif :

INTER-ENTREPRISE 350€ HT / participant

INTRA-ENTREPRISE 400€ HT (+ 100€ HT / pers. supplémentaire)

INFORMATIONS PRATIQUES

1. Pour qui ?

Prérequis :

Avoir des connaissances de base sur l'internet.

Public :

Avoir des connaissances de base sur l'internet (navigation, messagerie). Aucune compétence technique ni en développement n'est requise.

2. Objectifs, moyens, modalités, sanction, adaptation PSH

Objectifs :

Comprendre les bases du e-commerce, choisir la solution adaptée à son projet et préparer le lancement de sa boutique en ligne : obligations légales, paiement, livraison et visibilité.

Moyens pédagogiques :

Le formateur diffuse son écran sur un vidéo-projecteur ou télévision grand écran

Un groupe de maximum 5 personnes en inter-entreprise.

En distanciel : Utilisation de Zoom ou Teams avec partage d'écran, chat, audio et vidéo en temps réel.

Exposé théorique, suivi d'une mise en pratique.

Moyens pour suivre l'exécution de l'action :

- La présence du stagiaire est vérifiée par le formateur à l'aide d'une feuille de présence signée par demi-journées

Moyens pour en apprécier les résultats :

- A la fin de la formation, le stagiaire complète une évaluation à chaud (Permettant d'évaluer la qualité de la prestation)
- Puis, il complète avec le formateur une évaluation des acquis (Permettant de déterminer les points acquis, non acquis ou en cours d'acquisition)
- Quelques mois après la formation, le donneur d'ordre complète une évaluation à froid (Permettant de s'assurer que la formation a pu être mise en pratique)

Sanction de la formation :

- A la fin de la formation le stagiaire reçoit une attestation de formation reprenant l'intitulé de la formation, les dates et le nombre d'heures réalisées.

Délai d'accès :

En intra-entreprise : En fonction de vos disponibilités et celles de nos formateurs.

En inter-entreprise : En fonction des sessions que nous avons programmé, consultable en cliquant [ici](#)

Profil formateur :

Formateur, consultant expert en développement web et en e-commerce (PrestaShop, WooCommerce...), intervenant en milieu professionnel en tant qu'intégrateur et développeur.

Adaptation aux personnes en situation de handicap :

Nous nous engageons à favoriser l'accessibilité du public en situation de handicap, en fonction de leurs besoins et/ou difficultés, en adaptant la durée de la formation, le programme et son déroulement, les moyens pédagogiques et techniques, ainsi que les supports pédagogiques. Ces formations adaptées sont proposées en individuel ou en collectif (pour un public à besoins similaires). Afin de trouver la meilleure solution, nous nous appuyons sur des partenaires évoluant dans le domaine du handicap.

Personne à contacter / référent handicap :

Lambert Christophe
03 59 25 10 15
christophe.lambert@lc-formateur.com

3. Évaluation, avis...

Nouvelle formation : les indicateurs de satisfaction et d'évaluation seront disponibles après les premières sessions.

4. Comment financer ma formation ?

Vous êtes salarié, travailleur non salarié (TNS), commerçant, artisan, profession libérale. Identifier les dispositifs mobilisables (OPCO, plan de développement des compétences, autofinancement...) en [cliquant ici](#).

5. Programme de formation détaillé

Personnalisation : le programme peut être modifié en fonction de vos besoins et de vos objectifs, sur le contenu, la durée, les modalités, les moyens pédagogiques et techniques.

Choisir sa solution e-commerce **Jour 1 - matin**

Solution hébergée (abonnement mensuel, l'éditeur gère le technique) ou solution libre à installer soi-même (hébergement, mises à jour et sécurité à gérer)
Shopify : solution hébergée clé en main, avec abonnement, commissions et applications payantes à prévoir

WooCommerce (extension de WordPress) et PrestaShop : solutions libres, autonomie et personnalisation, coût d'hébergement et de modules à prévoir
Magento / Adobe Commerce : solution puissante mais lourde et coûteuse (hébergement, maintenance, développement), réservée aux gros projets
Les autres solutions de création de site (Wix...) et leurs limites pour vendre en ligne

Budget réel, prestataire et pièges à éviter *Jour 1 - matin*

Calculer le coût réel sur trois ans : abonnement, hébergement, modules ou applications, commissions et maintenance
Réaliser sa boutique soi-même ou passer par un prestataire : cahier des charges, devis, propriété du site et accès administrateur
Les pièges à éviter : coûts cachés, dépendance à un prestataire, solution trop lourde ou trop limitée
Grille de choix selon son projet et orientation vers la formation adaptée (Shopify, WooCommerce, PrestaShop ou Magento)

Respecter les obligations légales *Jour 1 - matin*

Mentions légales et CGV (conditions générales de vente) : leur importance et les éventualités à prévoir
Droit de rétractation, garanties légales, retours et remboursements
RGPD (protection des données personnelles), cookies et médiateur de la consommation
TVA et vente à l'étranger : taux applicables et TVA européenne (guichet unique OSS)

Encaisser et gérer ses commandes *Jour 1 - après-midi*

Choisir ses modes de paiement : carte bancaire, PayPal, virement et paiement en plusieurs fois
Les prestataires de paiement (banques, Stripe, PayPal) : souscription, justificatifs, délais de validation et frais par transaction
Sécurité des paiements : principe du 3D Secure et de l'authentification forte exigée en Europe
Gérer les stocks, traiter les commandes, émettre les factures et les avoirs, et se préparer à la facturation électronique (calendrier d'obligation de septembre 2026 à septembre 2027)

Organiser la livraison et la logistique *Jour 1 - après-midi*

Les moyens de transport : transporteurs, points relais, livraison à domicile et retrait en magasin
Choisir une solution adaptée à son volume : expédier soi-même ou confier le stockage et l'expédition à un tiers
Définir ses frais de port : tarifs fixes ou au poids, franco de port (livraison offerte à partir d'un montant)
Emballage, suivi des colis, assurance, retours de marchandise et litiges

Se faire connaître : référencement et publicité *Jour 1 - après-midi*

Le référencement naturel (SEO) : fiches produits, catégories, affichage sur mobile et vitesse du site
Le référencement payant : Google Ads, Google Shopping et Google Merchant Center (l'envoi de ses produits à Google), budget à prévoir
Faut-il payer tous les mois ? Comparer référencement naturel, publicité, réseaux sociaux et emailing
Les avis clients et la réputation en ligne, et les pièges à éviter (promesses de « premier sur Google »)

Gagner du temps et préparer son lancement *Jour 1 - après-midi*

Utiliser l'IA (intelligence artificielle) pour rédiger ses fiches produits, créer des visuels et répondre aux clients, avec ses limites
Les indicateurs à suivre : visites, taux de conversion (part des visiteurs qui achètent), panier moyen et coût d'acquisition d'un client
Check-list avant l'ouverture : test de commande, mentions légales, CGV, paiement et livraison
Construire son plan de lancement et son budget prévisionnel, questions / réponses et synthèse de la formation

Formation ajoutée le 24/06/2014, mise à jour le 18/10/2026.

PROCHAINES DATES INTER-ENTREPRISE

Nous n'avons pas encore planifié de session inter-entreprise pour cette formation.
Elle est toutefois proposée en intra-entreprise.
