

PROGRAMME DE FORMATION DETAILLE SHOPIFY

Shopify permet d'ouvrir une boutique en ligne sans développeur ni connaissances techniques. En deux jours, vous créez votre boutique, ajoutez vos produits, réglez livraison, taxes et paiements, choisissez son apparence, puis apprenez à la faire connaître et à suivre vos ventes. Aucune expérience de la vente en ligne n'est nécessaire. Le programme est entièrement personnalisable en fonction de vos besoins.

Famille	Web / Digital	Référence	F301
Nb de jours	2 jours	Nb d'heures	14 heures
En présentiel	Oui	À distance	Oui (Zoom / Teams)
Éligible au CPF	Non		

Tarif :

INTER-ENTREPRISE 750€ HT / participant

INTRA-ENTREPRISE 800€ HT (+ 400€ HT / pers. supplémentaire)

INFORMATIONS PRATIQUES

1. Pour qui ?

Prérequis :

Aisance avec un ordinateur (Windows ou Mac) et un navigateur web. Avoir déjà réfléchi à ses produits (photos, descriptions) est un plus. Aucune compétence technique n'est requise.

Public :

Commerçants, artisans, créateurs, porteurs de projet, dirigeants de petites entreprises et toute personne souhaitant créer ou gérer une boutique en ligne avec Shopify.

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

Objectifs :

Être en mesure de créer, paramétrer et gérer une boutique Shopify : catalogue, livraison, paiements, commandes, référencement et mise en ligne, en respectant les obligations de la vente en ligne.

Moyens pédagogiques :

Un PC par personne, 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 d'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 et développeur web, spécialisé dans la création de boutiques en ligne (Shopify, WooCommerce, PrestaShop...), intervenant auprès de commerçants et de petites entreprises.

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.

Découvrir Shopify et préparer son projet **Jour 1 - matin**

Ce que permet Shopify : vendre en ligne sans compétence technique
Les coûts à prévoir

- L'abonnement mensuel et les formules proposées
- Les frais de paiement par carte et les commissions sur les ventes
- Les applications payantes (abonnements mensuels)

Shopify, WooCommerce ou PrestaShop : choisir la solution adaptée à son projet
Préparer son projet : produits à vendre, clientèle visée, photos, textes et mentions à rassembler

Créer sa boutique et prendre en main l'administration *Jour 1 - matin*

Créer son compte et sa boutique d'entraînement
Découvrir l'administration : accueil, commandes, produits, clients, marketing, analyses
Régler les informations essentielles : nom de la boutique, adresse, devise, langue
Gérer les accès : compte du propriétaire et comptes du personnel
Protéger la boutique par un mot de passe pendant sa construction

Paramétrer la boutique *Jour 1 - après-midi*

Les taxes : TVA (taxe sur la valeur ajoutée), prix affichés TTC (toutes taxes comprises) ou HT (hors taxes), ventes en France et à l'étranger
La livraison
Zones de livraison et tarifs : fixes, gratuits au-delà d'un montant, selon le poids
Retrait en magasin, livraison locale et délais annoncés
Les pages obligatoires : CGV (conditions générales de vente), mentions légales, politique de confidentialité et de retour (modèles proposés par Shopify à relire)

Construire le catalogue *Jour 1 - après-midi*

Créer un produit : titre, description, photos, prix
Gérer les variantes (taille, couleur) et le stock
Organiser les produits en collections (manuelles ou automatiques)
Importer et exporter des produits avec un fichier CSV (tableur)

Personnaliser l'apparence de la boutique *Jour 1 - après-midi*

Choisir un thème (modèle de présentation) gratuit ou payant
Modifier la page d'accueil avec l'éditeur : sections et blocs
Définir l'identité visuelle : logo, couleurs, polices, menus et pied de page
Créer les pages de contenu (à propos, contact, questions fréquentes) et vérifier l'affichage sur mobile

Encaisser les paiements *Jour 2 - matin*

Les moyens de paiement possibles : carte bancaire, PayPal, virement, paiement à la livraison
Shopify Payments : principe, conditions d'activation et vérification d'identité (présentation, sans ouverture de compte en formation)
Tester le parcours d'achat avec des commandes d'essai

Gérer les commandes, les clients et les retours *Jour 2 - matin*

Traiter une commande : paiement, préparation, expédition, numéro de suivi
Modifier, annuler et rembourser une commande
Les fiches clients et les groupes de clients
Les factures : obligations de la vente en ligne, factures PDF par application, facturation électronique
Personnaliser les emails envoyés aux clients : confirmation de commande et d'expédition

Ajouter des fonctionnalités avec les applications *Jour 2 - matin*

Où trouver les applications et comment les choisir : avis, essai gratuit, abonnement mensuel
Exemples utiles : avis clients, factures, emailing, traduction
Installer, tester et désinstaller proprement une application

Se faire trouver sur Google : le SEO (référencement naturel) *Jour 2 - après-midi*

Les bases du référencement : mots-clés et recherches des internautes
Optimiser les titres, les descriptions et les adresses (URL) des produits et des collections
Décrire les images (texte alternatif) et les alléger pour accélérer la boutique
Déclarer la boutique à Google (Search Console) et suivre sa visibilité

Attirer et fidéliser les clients *Jour 2 - après-midi*

Créer des codes promo et des remises automatiques
Relancer les paniers abandonnés

Envoyer une campagne email avec l'outil d'emailing de Shopify
Vendre aussi sur Google, Facebook et Instagram : présentation des canaux de vente

Mettre en ligne et suivre les ventes *Jour 2 - après-midi*

Connecter un nom de domaine à la boutique
Dérouler la check-list avant ouverture (textes, produits, livraison, paiement, pages légales, mobile), puis retirer le mot de passe
Suivre les ventes : rapports, visiteurs, panier moyen, taux de conversion (part des visiteurs qui achètent)
Questions / réponses et synthèse de la formation

Formation ajoutée le 20/10/2026.

PROCHAINES DATES INTER-ENTREPRISE

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