

FORMATION « Maximiser vos performances en e-commerce ; vendre sur et par internet »

Mise en place septembre 2021 ; existe depuis 2017.

Durée : 14h

Public : salariés en relation client (vente directe, vente aux professionnels France & export, commerciaux, ...) et exploitants (filières viticoles).

Prérequis : l'ensemble des participants sont issus d'entreprises connues du centre de formation et pré évaluées quant à leurs besoins, leurs attentes et leurs objectifs.

Objectifs : saisir les opportunités offertes par l'accroissement du recours à Internet et développer ses ventes. Maîtriser l'ensemble des approches et outils de la vente par et sur Internet.

Cerner le contexte & les outils.

Etablir la rentabilité.

Mettre en application.

Contenu :

Cerner le contexte & les outils .

Permettre de s'inscrire dans un cadre factuel et méthodologique.

Le e-marché: réalité, opportunités et pièges.

Les outils de la vente sur internet : le site propre, les réseaux sociaux, les relais de distribution (les principaux sites de vente) ; comment s'équiper, suivre et investir.

Etablir la rentabilité.

Donner une vision économique de la vente sur le net.

Qu'attendre d'internet ?

Gestion, organisation, marketing et vente.

Différencier vente et promotion / communication.

Calcul de rentabilité.

Et demain, l'IA ? apports et limites au service de la vente dématérialisée.

Mettre en application.

Passer au concret.

Travail sur exemples et en direct du web.

Méthodes mobilisées (modalités pédagogiques) : partir des besoins exprimés en début de formation par les participants : adapter discours, contenu et méthode à ces attentes.

S'appuyer sur des exemples et cas concrets ; ouvrir une session internet en direct pour illustrer chaque point vu ; donner à voir les situations de chaque entreprise représentée ; envoyer un compte-rendu et des outils supports de mise en pratique.

FORMATION « Maximiser vos performances en e-commerce ; vendre sur et par internet »

(suite)

Modalités et délais d'accès : inscription par mail (voir contacts) close 7 jours avant le démarrage de la formation. Un mail spécifique viendra préciser l'ensemble des documents à remplir ou à fournir et la procédure à suivre.

Nom : Prénom :

Téléphone : mail :

Structure :

Statut : ☐ salarié(e), Opco : Ocapiat ;
☐ exploitant(e), Opco : Vivéa.

Tarif : 350€ HT (prise en charge via Opco).

Contacts : Fabrice Chaudier 06 15 07 26 67 - vinsetventes@gmail.com

Modalités d'évaluation : par questionnaire en fin de formation

Accessibilité aux personnes handicapées : Vins&Ventes accueille les personnes handicapées en formation sans discrimination et garantit l'égalité des droits et chances de ces personnes pour accéder à la formation et pour leur permettre de valider leur parcours.

-par l'accessibilité des lieux d'accueil des formations (règles des ERP).

-par l'étude de la faisabilité d'un suivi des formations adapté au handicap ; merci pour cela en amont de l'inscription de contacter Vins&Ventes.

Informations sur le prestataire :

SAS Vins&Ventes | 74 rue Georges Bonnac - 33000 Bordeaux

06 15 07 26 67 | vinsetventes@gmail.com | <http://vinsetventes.fr>

SIRET 831 664 248 00026 | RCS Bordeaux- Naf/Ape 7022Z | N° TVA intracommunautaire FR 78 831664248

Centre de formation « enregistré sous le numéro 753 310 867 33 auprès du Préfet de région Nouvelle Aquitaine »

Vins & Ventes a été certifié Qualiopi au titre de la catégorie « actions de formation » N°2112_CN_02294 - V.2