

En résumé

Le E-commerce est en plein développement, en témoigne un chiffre d'affaires en constante progression. Les e-acheteurs sont de plus en plus nombreux, mais également les entrepreneurs qui décident de lancer leur projet e-commerce. On compte 41.6 millions de Français qui achètent sur internet et plus de 200 000 sites marchands.

Objectifs :

- Définir sa stratégie e-commerce et positionner l'offre de sa e-boutique.
- Créer sa e-boutique avec Shopify.
- Suivre les performances de sa e-boutique.
- Définir une stratégie de communication via les réseaux sociaux.
- Intensifier sa présence sur le net.
- Recruter et fidéliser des clients.
- Mesurer un retour sur investissement.
- Acquérir les bases de la photo numérique et son vocabulaire.
- Connaître les principes de base de la photographie.
- Utiliser au mieux les éléments techniques d'un appareil photographique ou d'un smartphone.
- Obtenir une image finale qui pourra être insérée sur un support numérique.
- Comprendre le rôle des avis clients dans la stratégie digitale.
- Découvrir le fonctionnement de Google My Business.
- Savoir actualiser sa fiche au quotidien.
- Savoir gérer ses avis.

Prérequis :

Se référer aux prérequis des formations concernées par ce cycle.

Participants :

Commerçant-e, responsable vente, commercial-e souhaitant créer un site marchand.

2 050 €

Ce prix est net de taxe et intègre une remise de 10 % pour la totalité du cycle de formation.



6 jours. Démarrage à tout moment de l'année selon planification des modules pressentis.

Moyens pédagogiques et d'encadrement

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques et techniques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés dans chaque formation associée à ce cycle.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Le suivi de l'action se fera conformément aux éléments présentés dans chaque formation associée à ce cycle.

Accompagnement

Chaque stagiaire bénéficiera d'un accompagnement personnalisé afin d'adapter, si nécessaire, le cycle de formation à ses besoins en développement de compétences dans un objectif de professionnalisation.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

Modules obligatoires

Créer et animer son site marchand avec SHOPIFY

— 3 jours, soit 21 heures

Construire sa stratégie de communication grâce aux réseaux sociaux

— 1 jour soit 7 heures

Susciter et gérer les avis pour vendre avec Google MyBusiness

— 1 jour soit 7 heures

Réaliser des photos professionnelles pour ses supports numériques

— 1 jour soit 7 heures



Créer et animer son site marchand avec SHOPIFY

Commerçant - 2025

En résumé

Aujourd'hui, toute entreprise, quelle que soit sa taille, se doit d'être présente sur Internet.

Au-delà des réseaux sociaux, votre entreprise peut augmenter son chiffre d'affaire en proposant un site marchand clair et à votre image.

Cette formation de 3 jours vous permet de maîtriser les essentiels marketing et techniques pour créer un site marchand simple, facile à construire et à maintenir.

La plateforme de boutique en ligne est payante après 3 jours de gratuité.

Pour suivre cette formation, il faut créer un compte payant au cours de la 1ère journée de formation. Voir les tarifs en vigueur sur le site de SHOPIFY.

Objectifs :

Définir sa stratégie e-commerce et positionner l'offre de sa e-boutique.

Créer sa e-boutique avec Shopify.

Suivre les performances de sa e-boutique.

Prérequis :

Être à l'aise avec internet et l'ordinateur.

Avoir un projet de e-commerce et avoir préparé au préalable

Nom de la E-boutique.

Logo (format jpeg ou png).

Sélection de 3 produits identifiés (fournir la photo).

Participants :

Toute personne à l'aise avec un ordinateur et les réseaux sociaux et souhaitant créer un site marchand.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 8 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine du Webmarketing et du commerce.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

1 095 €

Net de taxe par personne

N3 SITEMARCHAND 22-C24



3 jours, soit 21 heures



Formation avec
mobile learning
intégré



Appartient au(x) cycle(s) :

Cycle E-Commerce

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

Sessions à venir - Nous contacter



Le contenu

Jour 1 : Compréhension des enjeux

1. Définir son projet

Quels sont les objectifs ?

Quels types de produits ?

Quel est le marché couvert ?

Quelle est la proposition de valeur en ligne ?

Quel est le profil du e-shopper (cibles, freins et motivation, usages).

2. Quelles solutions pour créer sa boutique en fonction de son budget ?

La cartographie des solutions techniques.

L'arborescence de la future e-boutique.

Le cadre législatif du e-commerce : CGV, RGPD, mentions obligatoires, droit à l'image, solutions de paiement sécurisé.

3. Bien référencer son site

Le rôle du SEO.

Les bonnes pratiques en e-commerce

Page catégorie.

Page produit.

Le blog en e-commerce.

Jour 2 : Création d'une e-boutique avec shopify (session 1)

Création de la e-boutique sur l'interface Shopify avec un compte gratuit de 14 jours.

4. Configuration

L'ouverture du compte et paramétrages.

La création des pages mentions légales.

Le choix du design (thème gratuit).

La personnalisation des éléments de design.

La création de la page d'accueil.

5. Création du catalogue produit

Une page catégorie.

Une fiche produit.

Le choix des visuels.

La rédaction des textes avec application des bonnes pratiques de référencement (texte et balises).

Jour 3 : Création d'une e-boutique avec Shopify (session 2)

6. Création des différentes pages

Qui sommes-nous ?

FAQ.

Contact.



7. Finalisation du menu

8. Applications supplémentaires conseillées

Les avis.

Les produits complémentaires.

9. Comment animer et gérer du trafic sur sa e-boutique

Le plan d'animation.

Le e-mailing.

L'affiliation.

Le référencement payant (SEA).

Le référencement naturel (SEO).

Les réseaux sociaux (SMO).

10. Suivre les performances de la e-boutique dans Shopify



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

La plateforme de boutique en ligne est payante après 3 jours de gratuité. Pour suivre cette formation, **il faut créer un compte payant** au cours de la 1ère journée de formation. Voir les tarifs en vigueur sur le site de SHOPIFY.

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. Alternance de théorie et d'exercices pratiques de type Do It Yourself et de travaux de groupe.

Cette formation est accompagnée d'un module de mobile learning gamifié "**CULTURE DU DIGITAL - NIVEAU 1**" accessible en ligne pendant 2 mois.

L'objectif du mobile learning est de compléter la formation en face à face ou à distance via des activités courtes, ludiques et engageantes depuis un smartphone, une tablette ou un pc où vous voulez et quand vous voulez.

L'assimilation des notions est favorisée par un format court, répété et surtout gamifié, sur une période de temps déterminée. Cette gamification est particulièrement efficace pour favoriser l'apprentissage. C'est l'ancrage mémoriel assuré.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



Construire sa stratégie de communication grâce aux réseaux sociaux

Environnement digital - webmarketing - 2025

En résumé

Votre entreprise utilise les réseaux sociaux et vous souhaitez intensifier cette démarche : définir votre stratégie, mesurer son efficacité, recruter et fidéliser vos clients ?

Notre formation d'une journée vous accompagnera dans votre projet.

Objectifs :

Définir une stratégie de communication via les réseaux sociaux.

Intensifier sa présence sur le net.

Recruter et fidéliser des clients.

Mesurer un retour sur investissement.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est exigé pour suivre cette formation.

Participants :

Tout responsable ou collaborateur d'entreprise souhaitant rendre la présence de son entreprise sur les réseaux sociaux plus efficace.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, expert dans le référencement et le web-marketing.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Identifier les réseaux sociaux adaptés à l'entreprise

Panorama des médias sociaux.

Comment choisir ses plateformes sociales ?

Les limites des réseaux*

400 €
Net de taxe par personne

N1 BOOSTACTRES2 16-E24


1 jour soit 7 heures


Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle E-Commerce
Cycle Community Manager

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- ven 13 juin 2025
- ven 14 nov 2025



2. Recruter, fidéliser des clients via les réseaux sociaux

Toucher sa cible.

Recruter avec Facebook ou X.

Fidéliser les internautes à sa marque

3. Animer une communauté autour de sa marque, son site

Les bonnes pratiques du Community Manager.

Les stratégies qui mènent à l'échec.

La gestion des retours négatifs, des Bad buzz

4. Mesurer l'impact des campagnes sociales

L'analyse des retours de trafic.

Les systèmes de mesure pertinents.

Augmenter son retour sur investissement

Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

Définition d'une stratégie.

Zoom sur les fonctionnalités avancées de Facebook, Instagram, LinkedIn et X..

Outils pour communiquer efficacement sur les réseaux sociaux.

Conseils individualisés.

Moyen d'appréciation de l'action

Lors de la formation, les participants sont soumis à des mises en situation, des exercices pratiques, des échanges sur leurs pratiques professionnelles permettant un contrôle continu de leur progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Lors de l'exécution de la formation, une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le/la stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référente pour que nous étudions votre demande.

Partenaires



5 - 7 Place Robert Schuman - 38000 Grenoble - France
T. 04 76 28 29 28 - F. 04 76 28 29 78 - cciformation@grenoble.cci.fr
www.cciformation-grenoble.fr
Siret : 183 830 017 00236 - Code NAF : 8532Z



Susciter et gérer les avis pour vendre avec Google MyBusiness

Environnement digital - webmarketing - 2025

En résumé

Consulter les avis est devenu aujourd'hui un réflexe des consommateurs avant de valider ou non un achat.

L'absence de commentaires ou des commentaires négatifs inciteront les consommateurs à aller voir la concurrence.

Apprenez à maîtriser Google MyBusiness afin de gérer votre e-réputation.

Objectifs :

Comprendre le rôle des avis clients dans la stratégie digitale.

Découvrir le fonctionnement de Google My Business.

Savoir actualiser sa fiche au quotidien.

Savoir gérer ses avis.

Prérequis :

Avoir ouvert sa page Google My Business.

Participants :

Toute personne amenée à gérer les avis d'une entreprise.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :

Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine de l'environnement digital.

Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

1. Avis et e-réputation

Définition de l'e-réputation.

Impact des sites d'avis sur la marque.

Influence et gestion des avis.

Exploiter les avis clients : norme AFNOR et nouvelle réglementation.

Risques potentiels.

390 €
Net de taxe par personne

N1 GBUSI 22-C24


1 jour soit 7 heures


Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle E-Commerce

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- ven 06 juin 2025



2. Fondamentaux de Google My Business

Caractéristiques.

Référencer ses adresses et ses localisations sur Google.

La vitrine de son entreprise.

Améliorer son référencement local.

3. Créer et optimiser sa fiche Google My Business

Choisir les bonnes photos.

Publier du contenu.

Intégrer Google Maps.

4. E-réputation

Répondre à un avis positif et négatif.

Mettre en place un dispositif de veille.

5. Mesurer la performance de ses actions

Statistiques.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés. Les méthodes pédagogiques sont actives et participatives, les apports théoriques sont complétés par des apports méthodologiques et pratiques basés sur des cas concrets d'entreprises.

La méthode pédagogique proposée est active, favorisant la participation et l'implication de chaque participant, ainsi que les échanges au sein du groupe. Discussions et échanges sur les pratiques.

Alternance de courts exposés théoriques suivis d'applications pratiques sur l'outil. Tutoriel remis en fin de formation.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur. Elle permettra d'attester de l'acquisition des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.



Réaliser des photos professionnelles pour ses supports numériques

Bureautique - Infographie - CAO/DAO - 2025

En résumé

Un grand nombre de sites Internet proposent des vitrines sur lesquelles les images des produits proposés à la vente ne sont pas flatteuses : floues, mal cadrées, voire déformées.

Cette formation vous permettra d'améliorer votre technique photographique avec quelques méthodes et techniques simples.

Objectifs :

Acquérir les bases de la photo numérique et son vocabulaire.

Connaître les principes de base de la photographie.

Utiliser au mieux les éléments techniques d'un appareil photographique ou d'un smartphone.

Obtenir une image finale qui pourra être insérée sur un support numérique.

Prérequis :

Aucun prérequis n'est nécessaire pour suivre cette formation.

Participants :

Toute personne qui souhaite s'initier ou se perfectionner à la prise de vue photographique.

Effectifs :

L'effectif maximum est de 12 personnes.

Intervenants :


Formation animée par un consultant formateur, spécialisé dans le domaine de l'infographie et des outils web.


Tous nos consultants formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.

Le contenu

390 €
Net de taxe par personne

C2 PRISEDEVUE 14-F24


1 jour soit 7 heures


Appartient au(x) cycle(s) :
Cycle E-Commerce

Dates et villes

Grenoble - 04 76 28 29 28

- mar 27 mai 2025



1. Principes de base de la photographie

Le diaphragme.

Les vitesses d'obturation.

La mise au point et la profondeur de champ.

Les optiques.

La balance des blancs.

Le capteur et la sensibilité ISO.

L'exposition.

La lumière.

2. Approche artistique

Historique et sociologie rapide de la photographie (l'image est une preuve dans l'esprit collectif, contrairement au dessin).

Critères de lecture et d'écriture.

Les codes et leur interprétation.

Cadrage, point de vue, axe, champ et hors champ, perspectives...

3. Pratique photographique

Fabrication d'une boîte à lumière (fabrication simple), rendu des ombres.

Pourquoi un trépied ?

Travail sur des objets apportés par les stagiaires.

Trucs et astuces de professionnel.

4. Traitement des images

Traitements simples des images via les logiciels gratuits et/ou Photoshop (fourni avec les appareils dans la plupart des cas).

Tour d'horizon des logiciels du marché.



Méthodes, moyens et suivi

Méthodes pédagogiques et moyens techniques

CCI Formation met à disposition de ses clients l'ensemble des moyens pédagogiques nécessaires à l'exécution de cette formation conformément aux éléments présentés.

Travaux pratiques et dirigés sur les fondamentaux techniques et artistiques.

Exemples d'images prises sur le Net et critiques tout au long de la journée.

Fabrication simple d'une boîte à lumière.

Il est indispensable que chacun des stagiaires puissent venir avec un appareil de type reflex, bridge, compact ou smartphone.

Moyen d'appréciation de l'action

Le stagiaire est soumis à des mises en situations, des exercices pratiques, des analyses de ses pratiques dans une pédagogie active et participative permettant un contrôle continu de sa progression et du développement de connaissances et de compétences acquises conformément aux objectifs visés.

Suivi de l'action

Une feuille de présence par demi-journée devra être signée par le stagiaire.

Accessibilité

L'inscription à cette formation est possible jusqu'à 48 heures avant le début de la session.

Nos locaux sont accessibles aux personnes à mobilité réduite. Dans le cadre de la charte H+, CCI Formation est un relais auprès des acteurs du handicap pour répondre le mieux possible à votre demande de formation. N'hésitez pas à prendre contact avec notre référent pour que nous étudions votre demande.

