

Formation COMMERCIALISATION boutique: créer et gérer un site e-commerce

La crise sanitaire et économique actuelle a engendré de nouvelles problématiques de commercialisation pour certains agriculteurs.

Pour assurer la viabilité et la pérennité de leur exploitation agricole, les agricultrices et agriculteurs ont besoin de développer des stratégies commerciales pertinentes adaptées à leurs systèmes d'exploitation.

Etre présent et visible sur Internet est aujourd'hui incontournable. Mais Internet se révèle être un outil complexe et revêt une multitude de facettes. Il est donc capital de maîtriser son image et celle de sa ferme sur Internet. Cette formation doit y contribuer.

Le stagiaire a besoin de pouvoir vendre sur internet avec une image professionnelle.

Apprendre à créer une boutique internet lui permettra de créer un site puis recevoir ses commandes sans intermédiaire, étant ainsi indépendant.

L'objectif est de permettre aux agriculteurs, comme à tous les chefs d'entreprise, de maîtriser leur utilisation d'Internet afin d'avoir un outil de communication efficace au développement économique actuel : la formation doit permettre au stagiaire d'élaborer et mettre en place une stratégie professionnelle concrète de marketing digital, grâce à l'informatique et internet (site, boutique, référencement et des réseaux sociaux).

A la fin de la formation le stagiaire sait créer sa communication sur internet, sait faire vivre son site, sait gérer sa boutique en ligne, sait utiliser le référencement naturel et social pour développer son activité et s'assurer un revenu.

Durée: 49.00 heures (7.00 jours)

Avis clients :

Profils des stagiaires

- Tout agriculteur qui souhaite vendre sur internet pour développer son activité économique sans intermédiaire.

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Découvrir, choisir et utiliser les outils internet nécessaires pour développer son entreprise
- Pouvoir organiser un catalogue de produits, avec paiement et livraison, et savoir gérer les commandes et leur facturation grâce à l'outil boutique Woocommerce

Contenu de la formation

- MODULE n° 1 – Les bases d'une communication digitale professionnelle
- Séquence 1 (1 jour, 7h) – Internet et ses outils
 - Placement dans son contexte d'Internet en 2025
 - Evaluation des stratégies, du positionnement et de la vocation des outils internet

Date de mise à jour du programme : 29/06/2025

- Présentation des différents moyens d'être sur Internet : sites, blogs, réseaux sociaux, forums, chaînes, images, vidéos et webinaires
- Définition d'une ligne éditoriale professionnelle
- EXERCICES : - Préciser ses besoins/objectifs pour être présent sur internet : quoi, quand, comment - Comparer les outils utilisables sur internet (sites, réseaux, forums, annuaires, etc ...) et repérer 3 avantages et 3 inconvénients pour un site/ un réseau social/une agence intermédiaire - Étudier deux concurrents/ partenaires - Proposer une stratégie éditoriale professionnelle et un planning de travail pour un mois
- Séquence 2 (2 jour,14h) – Les étapes de conception et création d'un site internet
 - Positionnement d'un site internet dans la communication digitale : la vocation du site, ses caractéristiques fonctionnelles, sa position dans le contexte web2 et réseaux sociaux.
 - Gestion d'un projet web : étapes, charte graphique, cahier des charges, législation, normes, référencement
 - A quoi sert un nom de domaine
 - Découverte du logiciel WordPress
 - Création technique d'un site ou blog, sur WordPress
 - Conseils pour rendre un site (ou blog) interactif et en faire un outil de conversion
 - EXERCICES : - Rédiger un cahier des charges - Créer un site test ou un blog WordPress - Publier et planifier 4 pages et 4 articles
- MODULE n° 2 – Boutique en ligne
- Séquence 1 (1 jour,7h) – Woocommerce
 - Repérer les extensions e-commerce
 - Préparer son site à devenir une boutique
 - Sécuriser son site
 - Paramétrer les bases de Woocommerce
 - Recevoir les paiements
 - EXERCICES : - Lister les fonctionnalités et extensions nécessaires à une e-boutique - Sauvegarder un site et ses bases de données, le mettre à jour et le basculer en maintenance - Installer un certificat de sécurité - Etudier et essayer en mode test une extension de paiement - Mettre en place des livraisons dans la zone France
- Séquence 2 (1 jour,7h) – Les produits
 - Connaître les différents types de Produits
 - Distinguer les unités de mesure
 - Utiliser les galeries images
 - Gérer les stocks
 - Gérer les promos
 - Ouvrir et fermer une boutique
 - EXERCICES - Créer une boutique avec des produits simples, variables et téléchargeables - Mettre à jours les unités de mesures générales et par produits : poids, dimension, ou ... - Définir les seuils et les outils d'alerte des stocks - Définir des coupons promo - Désactiver temporairement sa boutique, puis la réactiver
- Séquence 3 (1 jour,7h) – Les expéditions
 - Distinguer les critères : poids, zone, ...
 - Choisir les règles/classe d'expédition
 - Comparer les extensions avancées de livraison
 - Dérouler les scénarios commande côté entreprise et client

Date de mise à jour du programme : 29/06/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: +33478725264



- EXERCICES - Créer des zones d'expédition - Définir des classes d'expédition - Installer une extension avancée - Paramétrer
- Séquence 4(1 jour,7h) – Les commandes
 - Faire évoluer les statuts
 - Rédiger les e-mails automatiques
 - Dérouler les scénario commande côté client
 - Dérouler les scénario commande côté entreprise
 - Découvrir les extensions complémentaires de facturation
 - Extraire et traiter les commandes, utiliser les rapports
 - EXERCICES - Simuler une commande client - Paramétrer les statuts des commandes, et les e-mails de réponses - Tester des commandes clients factices - Créer des factures - Extraire et traiter le fichier des commandes

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Sylvie Schneider

Formatrice, Responsable pédagogique et technique

Informaticienne, titulaire d'un DEA et d'une Maîtrise Informatique

20 d'expérience technique en entreprise.

@ : sylvie@1formanet.com

Tél : 06 16 43 91 17

Anais Soragna

Responsable administratif / référent handicap

@ : anaissoragna@route2business.fr

Tél : 04.78.72.52.64

Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation.
- Apports théoriques avancés de l'intervenant.
- Apports théoriques projetés sur un tableau numérique en ligne en temps réel.
- Travaux pratiques sur des cas concrets.
- L'évaluation des connaissances se fait de façon continue, tout au long de la formation, et plus principalement lors de la manipulation des différentes fonctionnalités du logiciel. En effet, il est demandé aux stagiaires d'appliquer les connaissances théoriques dans des cas pratiques. En cas d'échec, le formateur reprendra avec vous les notions incomprises.
- Suivi post-formation de 30 jours minimum.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Feuilles de présence.
- Exercices de mise en situation.
- Quiz de connaissance
- Questionnaire de satisfaction à chaud

Date de mise à jour du programme : 29/06/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: +33478725264



- Questionnaire de satisfaction à froid
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

Accessibilité

Formation en présentiel, en intra-entreprise.

En présentiel, les locaux sont conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anais Soragna : anaissoragna@route2business.fr / 0478725264

Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 29/06/2025