

FORMATION SUR MESURE • POUR LES PROFESSIONNELS • CRÉER SON ACTIVITÉ EN LIGNE

Créer et gérer son activité en ligne

Lancer et piloter une activité sur internet : site, vente, outils et organisation.

IO

modules

3

e-learning, visioconférence, présentiel

LA FORMATION EN BREF

Ce que vous allez apprendre

Une formation construite pour vous : on part de votre niveau, de vos usages et de vos propres fichiers, pour que chaque heure serve directement votre travail.

En visio ou en présentiel dans vos locaux, en individuel ou pour une équipe, en une ou plusieurs séances. Le programme ci-dessous sert de base : on garde ce qui vous est utile et on approfondit vos cas concrets.

Pour qui

Dirigeants, managers et salariés de TPE/PME.

Prérequis

Aucun prérequis. Un ordinateur avec une connexion internet.

Modalités

E-learning · Visioconférence · Présentiel (présentiel : frais de déplacement en plus)

Le programme

MODULE 1

Définir et concevoir son projet e-commerce

Définir clairement son projet : identifier la niche et analyser le marché · Concevoir l'arborescence du processus d'achat : étapes clés et simplification du parcours · Créer une fiche produit qui convertit : éléments essentiels et techniques de copywriting · Choisir sa plateforme e-commerce : comparatif des plateformes en fonction des besoins (Shopify, WooCommerce, etc.) · Définir le cahier des charges fonctionnel : spécifications techniques et fonctionnalités souhaitées · Choisir les modes de livraison adaptés à son activité : options et implications logistiques · Rédiger les documents juridiques obligatoires (CGV, Mentions légales, RGPD) : conformité et protection juridique

MODULE 2

Créer une boutique en ligne à l'image professionnelle

Concevoir un design attrayant et ergonomique : principes de design UX/UI pour les e-commerces · Optimiser l'expérience utilisateur pour favoriser les conversions : navigation, call-to-action, temps de chargement · Intégrer des fonctionnalités de paiement sécurisé : options de paiement et protection des données clients · Personnaliser les éléments graphiques pour refléter la marque : logos, couleurs, et charte graphique

MODULE 3

Lancer votre site web

Comprendre le principe du référencement naturel (SEO) : concepts de base et importance du SEO · Mettre en place un plan de communication pour le lancement : emails, réseaux sociaux, et communiqués de presse · Proposer des offres promotionnelles exclusives pour les premiers visiteurs : stratégie de lancement pour attirer les premiers clients

MODULE 4

Piloter son activité en ligne

Définir les étapes de la gestion d'une commande en ligne : depuis la réception jusqu'à la livraison · Gérer le support client : stratégies de communication et outils de gestion de relation client (CRM) · Gérer les retours produits : politique de retour et processus d'échange/remboursement · Recueillir et analyser la satisfaction client : techniques de sondage et utilisation des avis clients · Analyser son parcours d'achat : identifier les points de friction et améliorer les conversions

MODULE 5

Savoir se bâtir une e-réputation positive

Créer et entretenir des profils sur les réseaux sociaux : plateformes clés et stratégie de contenu · Encourager les avis et les témoignages clients : gestion proactive et programmes de parrainage · Répondre de manière proactive aux commentaires et critiques : stratégies de réponse pour fidéliser la clientèle · Collaborer avec des influenceurs ou blogueurs dans le domaine : comment trouver et travailler avec des influenceurs pertinents

MODULE 6

Lancer votre site web

Définir une stratégie de référencement naturel : mots-clés, backlinks, et contenu optimisé · Suivre son référencement naturel : outils et indicateurs de performance SEO

MODULE 7

Piloter son activité en ligne (niveau avancé)

Définir et mettre en place des promotions : offres promotionnelles, remises, et fidélisation · Identifier et analyser les sources de trafic : outils d'analyse et canaux d'acquisition (SEO, SEA, réseaux sociaux)

MODULE 8

Développer son activité en ligne

Exploiter les réseaux sociaux pour promouvoir ses produits et services : stratégie de contenu et publicité sociale · Mettre en place des campagnes publicitaires ciblées : création et optimisation des campagnes Google Ads et réseaux sociaux · Collaborer avec des partenaires pour élargir la visibilité : partenariats stratégiques et co-marketing · Organiser des événements en ligne pour engager la communauté : webinaires, lives, et ateliers interactifs

MODULE 9

Savoir se bâtir une e-réputation positive (niveau avancé)

Cas pratique : Analyser et améliorer la réputation d'une boutique en ligne · Cas pratique : Créer une première version de boutique en ligne avec un outil de test · Cas pratique : Réaliser sa première campagne publicitaire sur les réseaux sociaux

PARTIE 10

Conclusion et évaluation finale

Conclusion

Méthodes et évaluation

Moyens pédagogiques

Précisés lors de l'inscription.

Évaluation

Précisée lors de l'inscription.

Attestation de fin de formation remise à l'issue du parcours.

Comment se déroule votre formation

1 Le diagnostic · 150 €, payé à la réservation

Une heure en visio avec la formatrice : vos objectifs, votre niveau et celui de vos équipes, vos outils et vos cas concrets. Son prix est déduit du devis si vous poursuivez.

2 Votre plan de formation et le devis

Sous 48 heures après le diagnostic, un programme construit pour vous à partir de ce programme de référence.

3 La formation

En visio, ou en présentiel dans vos locaux (les frais de déplacement s'ajoutent alors au devis). En individuel ou en groupe, sur vos propres fichiers. Convention, programme et attestations fournis.

Formations sur mesure réservées aux professionnels : entreprises, indépendants, associations.

Votre formatrice



Cassandra Pannetier, fondatrice d'Ariès ARF, formatrice professionnelle d'adultes diplômée (titre professionnel FPA), Bachelor RH, DUT GEA. Quinze ans de terrain en gestion, ressources humaines et recrutement, au service des dirigeants et des équipes de TPE et PME.

contact@ariesarf.com · 06 87 64 50 96 · ariesarf.com

<https://formation.ariesarf.com/formation/creer-et-gerer-son-activite-en-ligne/>

Ariès ARF · Entreprise individuelle (micro-entreprise) · SIRET 907 931 034 00017 · TVA non applicable, art. 293 B du CGI. Document à jour au 23 octobre 2026.