

## e-business et e-commerce : Lancer son projet de commerce électronique

<p><b>Objectifs :</b> Acquérir les notions d'e-business ou comment faire évoluer les principaux processus commerciaux d'une entreprise, en y intégrant les technologies Internet et leurs différents apports en matière de relation-clientèle ou de flux logistique. Évaluer les outils facilitant la recherche d'information sur Internet. Comprendre l'environnement commercial sur Internet en vente ou en approvisionnement. Savoir définir la stratégie e-business de son entreprise. Être capable de lancer son projet de commerce électronique et de concevoir un site marchand.</p>	<p><b>Personnes concernées</b> Toute personne qui souhaite lancer son projet de commerce électronique, manager, consultant, développeur.</p> <p><b>Pré requis :</b> Bonne connaissance de l'environnement Internet.</p>
<p><b>PROGRAMME</b></p>	
<p><b>➤ Trouver l'information sur Internet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ L'Internet professionnel</li> <li>➤ Les outils spécialisés</li> <li>➤ Les principaux sites professionnels</li> </ul> <p><b>➤ Le marché du e-business</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Utilisation d'Internet par les PME</li> <li>➤ Les différents business modèles sur Internet</li> <li>➤ Le marché du commerce électronique : principaux produits vendus</li> <li>➤ Les critères d'achats des clients</li> <li>➤ Les freins pour les entreprises dans le commerce électronique</li> <li>➤ Vendre et acheter sur le Web</li> <li>➤ Répondre aux appels d'offres des marchés publics</li> <li>➤ Techniques actuelles et nouvelles technologies avec le Web 2.0</li> </ul> <p><b>➤ La stratégie e-business de l'entreprise</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Définir une stratégie</li> <li>➤ Intégrer l'e-business dans le développement de l'entreprise</li> <li>➤ Organisation à mettre en place</li> <li>➤ Lancer un site marchand</li> <li>➤ Cadre juridique du e-business ; conditions générales de vente</li> <li>➤ Procédures dématérialisées : bons de commandes, facturation, paiement électronique, réponse appel d'offres, enchères inversées, etc.</li> <li>➤ Vendre à l'étranger</li> <li>➤ Conditionnement et livraison</li> </ul> <p><b>➤ Conception du site marchand</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Concevoir un site marchand attractif et interactif avec les utilisateurs</li> <li>➤ Les typologies de sites de commerce électronique : Front-office ; Back-office ; Gestion Marketing et gestion du contenu ; Fullfilment : Après la prise de commande</li> <li>➤ Complémentarité des opérations de PULL et de PUSH</li> <li>➤ Dispositif pour gérer la relation clients</li> <li>➤ Définir les spécifications fonctionnelles d'un site marchand.</li> <li>➤ Scénariser la consultation du site pour vendre mieux</li> <li>➤ e-merchandising et cross selling pour augmenter le panier moyen</li> <li>➤ Commerce électronique et sécurité : Principes de sécurité sur Internet ; Cryptage ; Systèmes de paiement électronique</li> <li>➤ Se faire connaître ; obtenir un bon référencement</li> </ul> <p><b>➤ Techniques spécifiques e-business</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Le Customer Relationship Management</li> <li>➤ Le Selling Chain Management</li> <li>➤ L' Enterprise Resource Planning</li> <li>➤ Le Supply Chain Management</li> <li>➤ Les outils de gestion de campagnes marketing</li> </ul> <p><b>➤ Exercice : Cas de mise en oeuvre d'un projet de commerce électronique</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>PEDAGOGIE</b></p> <p><b>Le Formateur</b> Spécialiste du commerce électronique.</p> <p><b>Méthodes pédagogiques</b> Alternance d'exercices pratiques, de clarifications méthodologiques, de travail sur les problématiques apportées par les participants.</p> <p><b>Modalités d'évaluation</b> Tests de contrôle des connaissances à l'aide de QCM.</p> <p><b>Intra entreprise</b> Lieu de formation : dans la ville de votre choix.</p> <p><b>Inter entreprises</b> Tarif par personne.</p>
	<p><b>3 jours</b></p> <p><b>1 550 €</b></p> <p>Réf : DO005</p>

Catalogue PROFORMALYS – 1200 stages inter entreprises – partout en France

Tél. : 01 48 74 29 45 - Mail : [contact@proformalys.com](mailto:contact@proformalys.com) - Fax : 01 48 74 39 98  
Informations, dates de stage et inscriptions sur [www.proformalys.com](http://www.proformalys.com)