

VENDRE EN LIGNE SUR LES MARKETPLACES ET LES RÉSEAUX SOCIAUX INCONTOURNABLES



COMMERCIAL
COMMUNICATION

Développez votre clientèle en explorant
de nouveaux canaux digitaux



OCCITANIE



E-LEARNING

PUBLIC

- Créateur ou repreneur d'entreprise
- Dirigeant d'entreprise
- Salarié
- Demandeur d'emploi
- Personne à titre individuel

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire
pour suivre cette formation

DURÉE

6 heures à réaliser à votre rythme
sur une période de 30 jours (e-learning)

DATE ET HORAIRES

Retrouvez toutes les dates sur notre site
web (QR code au verso)

LIEU

E-learning : accessible avec
une connexion internet

TARIF **180€**

Prise en charge possible selon votre statut

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Sous 48 heures avant le 1^{er} jour de
formation sous réserve d'un entretien
de positionnement

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptée et accessible aux
besoins des personnes en situation de
handicap : conditions d'accueil, accès et
coordonnées du référent handicap sur
notre site web (QR code)

Objectifs

- **ÉVALUER** votre potentiel business et bâtir votre stratégie
- **PRÉSENTER** une offre adaptée aux codes et à l'environnement concurrentiel en ligne
- **METTRE EN PLACE** votre gestion des stocks et des commandes
- **SÉCURISER** vos solutions de paiement et votre livraison
- **CONFIGURER** vos comptes et analyser vos indicateurs de performance

LES CMA OCCITANIE



FINANCEMENT

Étude de la prise en charge adaptée à
votre demande de formation et à votre
situation professionnelle



EXPERTISE

Conseiller-formateur expert
du domaine, spécialiste de l'artisanat
et du tissu économique local



ACCOMPAGNEMENT

Nos équipes proposent des parcours
sur-mesure pour développer vos
compétences et concrétiser vos projets

VENDRE EN LIGNE SUR LES MARKETPLACES ET LES RÉSEAUX SOCIAUX INCONTOURNABLES



COMMERCIAL
COMMUNICATION

Programme

• Réseaux sociaux commerciaux et marketplaces

- Évaluer leur pertinence
- Comprendre le comportement de l'e-consommateur
- Choisir la bonne plateforme

• Offre en ligne

- Sélectionner vos produits
- Calculer un prix de vente adapté
- Créer une fiche produit attractive

• Identité d'entreprise

- Travailler votre logo, storytelling et visuels
- Collecter et gérer les avis clients
- Intégrer les nouvelles attentes des consommateurs

• Faire connaître votre offre

- Marketplaces : publicité, promotion, communauté, fidélisation
- Réseaux sociaux : catalogues produits, Facebook/Instagram Ads, lives et collaborations

• Configuration de vos comptes

- Créer et gérer vos comptes
- Paramétrer vos catalogues produits

• Optimisation des stocks et commandes

- Automatiser votre marketing
- Gérer et synchroniser les stocks et les commandes
- Gérer les pics d'activité et les délais
- Mettre en place des process de gestion

• Choix du paiement adapté

- Comprendre la réglementation
- Choisir des solutions adaptées
- Gérer les factures et retours

• Maîtrise de la livraison

- Identifier les moyens et des emballages adaptés
- Maîtriser la livraison de produits particuliers
- Optimiser vos services de livraison

• Analyse de vos performances

- Analyser vos résultats
- Améliorer vos indicateurs de performance

➤ Modalités pédagogiques

- Formation 100% à distance
- Contenu de la formation accessible à distance via la plateforme eformation.artisanat.fr
- Modules de formations, exercices et supports de cours à télécharger
- Un tuteur pédagogique dédié répond à vos questions sous 48h

➤ Assistance technique

Une assistance technique et fonctionnelle est disponible via la plateforme pour répondre à vos questions

➤ Modalités d'évaluation

- **Acquis** : questionnaire réalisé en début et fin de formation
- **Quiz** tout au long de la formation

CMA FORMATION



Contact et inscription

Contactez la CMA de votre département :
artisanat-occitanie.fr/formations



CMA Occitanie

59 T Chemin Verdale
31240 SAINT-JEAN
crma@crma-occitanie.fr