

Développez une stratégie e-business

Conçue pour les entrepreneurs, dirigeants de TPE/PME et collaborateurs souhaitant développer leur activité en ligne, cette formation immersive vous initie aux leviers essentiels du e-business. À travers une approche pratique et accessible, vous découvrirez comment utiliser les outils du marketing digital et du CRM pour accroître votre visibilité, attirer de nouveaux clients et fidéliser votre audience. En deux jours, vous serez guidé pas à pas dans la construction d'une stratégie e-business adaptée à votre activité, alliant théorie et ateliers concrets. Ce parcours vous permettra de transformer le numérique en un véritable levier de croissance et de performance pour votre entreprise.

Activité : Action formation

Formateur : Eva MACHADO FERREIRA

Prix : 1500,00 € HT (intra) ; 1800 € TTC (inter)

Accessibilité handicap : OUI sous certaines conditions (voir RPH)

Durée : 14 heures (2 jours)

Délais d'accès : 15 jours

Modalité d'accès : Entretien téléphonique ou visio

Nombre de participants : 10 (maxi)

Date de la prochaine session : nous contacter pour en savoir plus

Lieux : Présentiel (INTRA), distanciel (INTER),

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Comprendre** les fondamentaux du e-business et ses modèles économiques.
- **Savoir mettre en place** une stratégie e-business adaptée à une activité.
- **Découvrir** les outils et techniques du marketing digital et du CRM.
- **Expérimenter** des cas pratiques (création de campagnes, analyse de performance, gestion d'outils).

A QUI S'ADRESSE CETTE FORMATION ?

Pour qui ?	Prérequis
TPE, PME, indépendants, responsables marketing/communication... Toute personne souhaitant s'initier au e-business.	Formation dispensée en langue française Avoir des bases informatiques Distanciel: PC Windows 11, RAM 6 go, Processeur : I3, I5 Mac Linux : à éviter de préférence Application : Microsoft Teams Connexion Très Haut Débit (Fibre conseillé)

CONTENU DE LA FORMATION

Module 1 : Introduction & bases du e-business

- Panorama du e-business : définitions, enjeux, tendances actuelles
- Les différents modèles (B2B, B2C, marketplaces, e-commerce, drive-to-store)
- Identifier les leviers digitaux pour développer une activité
- Étude de cas interactif : analyser un site e-commerce existant

Module 2 : Marketing digital & stratégie CRM

- Les outils du marketing digital : SEO, SEA, email marketing, réseaux sociaux
- Introduction au CRM : rôle dans la fidélisation et la relation client
- Exercices pratiques : paramétrer une campagne emailing (outil démo type Mailchimp / Brevo), créer un segment cible

Module 3 : Déploiement d'une stratégie e-business

- Construire un parcours client digital
- Mettre en place une stratégie omnicanale
- Outils CRM & marketing automation : cas pratique de ciblage et d'analyse de KPIs

Module 4 : Atelier immersif & restitution

- Simulation : lancement d'une boutique en ligne fictive (WordPress / Shopify en démo)
- Définir le plan marketing digital associé
- Mesurer et analyser les performances (tableau de bord simple)
- Restitution par les participants (pitch de leur projet e-business)

SUIVI DE L'EXECUTION ET ÉVALUATION DES RÉSULTATS

- Feuilles de présence.
- Questions orales ou écrites (QCM).
- Mises en situation.
- Formulaires d'évaluation de la formation.
- Certificat de réalisation de l'action de formation.

RESSOURCES TECHNIQUES ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

- Accueil des apprenants dans une salle dédiée à la formation (Visioconférence : Teams)
- Documents supports de formation projetés.
- Exposés théoriques
- Etude de cas concrets
- Ateliers pratiques simples
- Quiz en salle
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation pendant 1 mois

CERTIFICATION

Attestation de formation

CONTACT

Prénom Nom : Eva MACHADO FERREIRA

Fonction : Directrice & Référente Pédagogique Handicap

Tél : 01 84 80 90 17

Mail : contact@moveproforma.com

QUALITE ET INDICATEURS DE RESULTATS

Taux de complétion visé : 100%

Taux de réussite : 97 %

Moyenne de stagiaire visé : ~100/an