



✓ FORMATION À DISTANCE ET CERTIFIANTE

Formation E-commerce

Créer et développer une e-boutique professionnelle

PROGRAMME DÉTAILLÉ >

Créez et développer une e-boutique

Le e-commerce constitue aujourd'hui un levier essentiel pour développer une activité et accéder à de nouveaux marchés. Créer une e-boutique professionnelle nécessite de structurer une offre cohérente, de choisir des outils adaptés et de déployer une stratégie digitale orientée performance.

Le porteur de projet e-commerce pilote l'ensemble du processus : conception de la boutique en ligne, optimisation de l'expérience client, suivi des ventes et ajustement des actions pour assurer la rentabilité de l'activité.

La formation « Créer et développer une e-boutique professionnelle en e-commerce » permet d'acquérir les compétences indispensables pour lancer et développer une boutique en ligne efficace, tout en validant une certification reconnue et directement mobilisable dans un projet professionnel.

Objectifs pédagogiques

- Concevoir et gérer une boutique en ligne simple, attractive et accessible à tous
- Utiliser les outils e-commerce adaptés pour développer et fidéliser une clientèle
- Mettre en place une stratégie de visibilité en ligne (réseaux sociaux, référencement, publicité)
- Gérer les produits, les stocks et les livraisons pour assurer la satisfaction client
- Analyser les performances du site afin d'optimiser les ventes et l'expérience utilisateur
- Sécuriser les données et respecter la réglementation en vigueur (RGPD)



Durée

À partir de 21 heures

E-learning, ateliers individuels sur 4 semaines.



Délais

Inscription sur session.

14 jours ouvrables (si CPF).



Pour qui ?

Toute personne qui a le besoin dans sa situation professionnelle ou son projet entrepreneurial d'acquérir les compétences nécessaires à l'ouverture et à la gestion d'une e-boutique.



Tarif

À partir de 1250 € TTC

De nombreuses possibilités :
CPF / AGEFICE / OPCO /
Facilités de paiement.



Prérequis

Être à l'aise en français (niveau B1)
Avoir un ordinateur, un smartphone et une connexion internet
Maîtriser les bases de l'informatique et de la navigation sur le web



Accessibilité

Les personnes en situation de handicap sont priées de nous consulter, pour évaluer ensemble un dispositif adapté.

Méthodes pédagogiques

Vous disposerez d'un accès personnel à la **plateforme d'apprentissage en ligne** de Ofap 24/7 depuis pc ou mobile comprenant :

► Les contenus de cours

Cours en ligne mis à jour régulièrement, vidéos et audios de cours consultables en ligne.

► Les exercices d'évaluation

Questionnaires à choix multiples, résolution (QCM), d'études de cas et simulations de situations professionnelles.

► Les cours avec formateur

L'objectif est de vous permettre d'approfondir vos réflexions sur des thématiques précises. Les replays des cours sont mis à disposition.



Un **formateur** dédié est à votre disposition tout au long de votre formation.



Des **rendez-vous** chaque semaine avec un formateur expert dans le domaine

Examen & Certification

- La formation prépare à la certification "**Créer et développer une e-boutique professionnelle en e-commerce**" détenue par **DIDACTIZ**, enregistrée sous le numéro **RS6475** en date de décision d'enregistrement : 21/12/2023 au Répertoire Spécifique de France Compétences.



- Le lien vers la fiche de la certification : <https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6475/>

► MODALITÉS D'ÉVALUATION

Epreuve 1 – 20 minutes

- Questionnaire à Choix Multiples sur des connaissances théoriques et pratiques.

Epreuve 2 – 2H45 minutes

Mise en situation professionnelle :

- Le candidat tire un sujet au sort au début de l'épreuve.
- Le candidat est interrogé sur le projet et le jury lui demande de réaliser en direct sur son projet des manipulations à l'aide du logiciel.
- Il crée une boutique en ligne (e-commerce) assortie d'une gamme de produits, puis il crée un site internet en faisant des choix d'installations (thèmes, plug-in ciblés etc...).

Votre formation avec nous

- Pour **créer et développer une e-boutique professionnelle**, il ne suffit pas d'apprendre des notions générales du e-commerce. Chaque projet est unique, et surtout, **chaque CMS possède ses propres logiques, outils et stratégies**.

C'est pourquoi, avant d'intégrer notre formation « **Créer et développer une e-boutique professionnelle en e-commerce** », il est indispensable de **choisir le CMS le plus adapté** à votre projet lors d'un entretien personnalisé.

👉 **le choix du CMS doit être parfaitement adapté à votre projet professionnel.**

C'est pourquoi l'accès à la formation commence toujours par un entretien personnalisée.

2 Formations uniques, adaptées au CMS choisi

Shopify

Woocommerce

Une Formation 100 % spécialisée selon le CMS sélectionné.

Cela signifie que :

- Les contenus, méthodes et outils sont spécifiquement conçus pour chaque CMS
- Vous ne suivez pas une formation générique, mais un parcours ciblé et cohérent
- Vous développez des compétences directement exploitables sur votre boutique

Chaque formation est unique, structurée et pensée pour vous accompagner pas à pas dans la création et le développement d'une e-boutique professionnelle.

Les modules

COMMENT SE DÉROULE LA FORMATION

Un module commun, puis votre parcours

Le choix du CMS se fait lors d'un entretien personnalisé. Le Module 0 d'introduction est commun à tous ; ensuite, vous suivez l'un des deux parcours spécialisés.

MODULE COMMUN

Module d'introduction

Préparer son projet e-commerce — commun à tous les apprenants.



Parcours Shopify

Modules 1 à 8

Parcours WooCommerce

Modules 1 à 8

0 MODULE D'INTRODUCTION

Préparer son projet e-commerce

— COMPRENDRE L'ENVIRONNEMENT DU COMMERCE EN LIGNE

- Comprendre les différents modèles e-commerce
- Identifier les opportunités du marché
- Comprendre le parcours d'achat en ligne
- Découvrir les fondamentaux du marketing digital
- Utiliser l'intelligence artificielle comme assistant de travail
- Organiser efficacement son projet



Shopify

Créer et développer une boutique en ligne avec Shopify

08
MODULES

1 Trouver une idée de boutique qui peut fonctionner

— ÉTUDIER SON MARCHÉ

- Identifier un marché porteur
- Comprendre les besoins des clients
- Détecter les opportunités commerciales

— ANALYSER LA CONCURRENCE

- Identifier les acteurs du marché
- Étude concurrentielle globale : offre, positionnement, image, communication, actions
- Repérer les bonnes pratiques marketing

— CONSTRUIRE SON OFFRE ET SA MARQUE

- Définir son client idéal
- Construire une proposition de valeur
- Développement de sa marque : logo et charte graphique
- Développer un positionnement différenciant

— VALIDER SON PROJET

- Vérifier le potentiel commercial
- Évaluer la faisabilité du projet
- Préparer sa stratégie de lancement
- Bien choisir son fournisseur
- Verrouiller son image de marque

Les modules

2 Créer sa boutique Shopify

— DÉCOUVRIR SHOPIFY

- Créer son compte Shopify
- Comprendre l'interface d'administration
- Configurer les paramètres généraux

— CONSTRUIRE LA STRUCTURE DE SA BOUTIQUE

- Choisir un thème adapté
- Organiser les collections
- Structurer la navigation
- Construire une arborescence optimisée

— INSTALLER LES OUTILS ESSENTIELS

- Découvrir les applications Shopify
- Sélectionner les applications utiles
- Configurer les principales fonctionnalités

— STRUCTURER SON CATALOGUE

- Organiser les produits
- Créer des variantes

3 Rendre sa boutique cohérente avec sa marque

— CONSTRUIRE LES PAGES ESSENTIELLES

- Concevoir une page d'accueil efficace
- Créer une page contact professionnelle
- Construire une page à propos engageante
- Mettre en place une FAQ pertinente

— CRÉER DES FICHES PRODUITS PERFORMANTES

- Structurer une fiche produit efficace
- Mettre en avant les bénéfices qui parlent à votre cible
- Utiliser des arguments convaincants pour casser les freins
- Optimiser les appels à l'action pour augmenter les conversions

— DÉVELOPPER SON IDENTITÉ VISUELLE

- Construire une image de marque cohérente
- Créer des visuels avec Canva
- Harmoniser l'ensemble de la boutique

— OPTIMISER L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR

- Fluidifier le parcours d'achat
- Adapter la boutique aux mobiles
- Réduire les freins à l'achat

4 Paramétrer les ventes et les livraisons

— ENCAISSER SES PREMIÈRES VENTES

- Configurer Shopify Payments
- Configurer Stripe et PayPal
- Réaliser des tests de commande

— ORGANISER LA LIVRAISON ET LA FACTURATION

- Paramétrer les frais de port
- Paramétrer les modèles de factures et bons de livraison
- Mettre en place les modes de livraison
- Gérer les délais d'expédition
- Gérer les stocks

5 Automatiser son activité

— AUTOMATISER LES TÂCHES RÉPÉTITIVES

- Automatiser les emails clients
- Mettre en place des relances
- Structurer des scénarios simples de relance clients

— AMÉLIORER LE SERVICE CLIENT

- Organiser les demandes clients
- Automatiser certaines réponses (exemple chatbot)
- Optimiser l'expérience après achat

— GAGNER DU TEMPS AVEC L'IA

- Générer des contenus produits (fiche produit, photos)
- Créer des réponses types
- Produire plus rapidement des contenus marketing

Les modules

6

Attirer des visiteurs et développer ses ventes

DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ SUR GOOGLE

- Comprendre le référencement naturel
- Optimiser les pages stratégiques
- Identifier les mots-clés pertinents

PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Construire une stratégie de contenu
- Développer sa visibilité
- Créer du contenu engageant

METTRE EN PLACE DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES

- Comprendre les différents leviers publicitaires
- Définir ses objectifs
- Créer une campagne performante

DÉVELOPPER SON EMAIL MARKETING

- Construire une liste de contacts
- Mettre en place des campagnes emailing
- Fidéliser sa clientèle

7

Piloter la performance de sa boutique

COMPRENDRE SES INDICATEURS

- Lire les statistiques Shopify
- Comprendre le taux de conversion
- Identifier les produits performants

ANALYSER LE COMPORTEMENT DES VISITEURS

- Comprendre les parcours utilisateurs
- Identifier les points de blocage

DÉVELOPPER SA RENTABILITÉ

- Augmenter le panier moyen
- Fidéliser ses clients
- Prioriser les actions d'amélioration

MISE EN PLACE DES OUTILS GOOGLE

- Outils de suivi Google (Analytics, Search Console)
- Google Tag Manager pour une analyse fine du parcours client
- Merchant Center pour la mise en avant des produits

8

Sécuriser et professionnaliser son activité

RESPECTER LES OBLIGATIONS LÉGALES

- Comprendre les mentions légales
- Mettre en place les CGV
- Comprendre les obligations du vendeur

PROTÉGER LES DONNÉES DES CLIENTS

- Comprendre le RGPD
- Sécuriser les données collectées

SÉCURISER SON ACTIVITÉ

- Sécuriser les paiements
- Prévenir les risques courants

PRÉPARER LA CERTIFICATION RS6475

- Construire son dossier
- Structurer sa présentation
- Préparer sa soutenance

WooCommerce

Créer et développer une boutique en ligne avec WooCommerce

08
MODULES

1 Trouver une idée de boutique qui peut fonctionner

— ÉTUDIER SON MARCHÉ

- Identifier un marché porteur
- Comprendre les besoins des clients
- Détecter les opportunités commerciales

— ANALYSER LA CONCURRENCE

- Identifier les acteurs du marché
- Étudier les offres concurrentes
- Repérer les bonnes pratiques

— CONSTRUIRE SON OFFRE

- Définir son client idéal
- Construire une proposition de valeur
- Développer un positionnement différenciant

— VALIDER SON PROJET

- Vérifier le potentiel commercial
- Évaluer la faisabilité du projet
- Préparer sa stratégie de lancement

2 Installer et configurer WooCommerce

— PRÉPARER SON ENVIRONNEMENT

- Choisir un hébergement adapté
- Installer WordPress
- Comprendre l'administration WordPress

— INSTALLER WOOCOMMERCE

- Installer WooCommerce
- Configurer les réglages essentiels
- Paramétrer les principales fonctionnalités

— INSTALLER UN THÈME

- Comprendre le rôle du thème
- Paramétrer le thème
- Customiser son thème

— INSTALLER LES EXTENSIONS UTILES

- Comprendre le rôle des plugins
- Installer les plugins indispensables
- Organiser son environnement de travail

3 Construire une boutique WooCommerce performante

— STRUCTURER SA BOUTIQUE

- Organiser les catégories
- Construire les menus
- Structurer l'arborescence du site

— CONCEVOIR LES PAGES ESSENTIELLES

- Le builder de page : à quoi ça sert et comment l'utiliser
- Construire la page d'accueil
- Créer la page contact
- Créer la page à propos
- Mettre en place une FAQ

— CONCEVOIR DES FICHES PRODUITS EFFICACES

- Structurer les fiches produits
- Mettre en avant les bénéfices qui parlent à votre cible
- Optimiser les appels à l'action
- Développer la confiance

— DÉVELOPPER SON IDENTITÉ VISUELLE

- Créer une image de marque cohérente
- Produire ses visuels marketing
- Harmoniser l'ensemble du site

— OPTIMISER L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR

- Adapter le site aux mobiles
- Fluidifier la navigation
- Réduire les freins à l'achat

Les modules

4 Paramétrer les ventes et les livraisons

— ENCAISSER SES PREMIÈRES VENTES

- Configurer Stripe
- Configurer PayPal
- Tester le processus d'achat
- Créer le template de facture

— ORGANISER LA LIVRAISON

- Paramétrer les frais de livraison
- Gérer les modes de transport
- Organiser les expéditions
- Créer le template de bon de livraison

— STRUCTURER SON CATALOGUE

- Organiser les produits
- Créer des variantes
- Gérer les stocks

5 Automatiser son activité

— AUTOMATISER LES TÂCHES RÉPÉTITIVES

- Automatiser les emails clients
- Scénarios automatisés (relance client, abandon de panier, etc.)
- Structurer le suivi client

— OPTIMISER LE SERVICE CLIENT

- Organiser les demandes clients
- Automatiser certaines réponses
- Améliorer l'expérience après achat

— UTILISER L'IA EFFICACEMENT

- Produire des contenus plus rapidement (fiche produit, photos)
- Générer des descriptions produits
- Développer sa productivité

6 Attirer des visiteurs et développer ses ventes

— DÉVELOPPER SA VISIBILITÉ SUR GOOGLE

- Comprendre le référencement naturel
- Optimiser les pages stratégiques
- Identifier les mots-clés pertinents

— PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

- Construire une stratégie de contenu
- Développer sa visibilité
- Créer du contenu engageant

— METTRE EN PLACE DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES

- Comprendre les leviers publicitaires
- Définir ses objectifs
- Créer une campagne performante

— DÉVELOPPER SON EMAIL MARKETING

- Construire une liste de contacts
- Mettre en place des campagnes emailing
- Fidéliser sa clientèle

7 Piloter la performance de sa boutique

— COMPRENDRE SES INDICATEURS

- Lire les statistiques WooCommerce
- Comprendre le taux de conversion
- Identifier les produits performants

— ANALYSER LE COMPORTEMENT DES VISITEURS

- Comprendre les parcours utilisateurs
- Identifier les points de blocage

— DÉVELOPPER SA RENTABILITÉ

- Augmenter le panier moyen
- Fidéliser ses clients
- Prioriser les actions d'amélioration

— MISE EN PLACE DES OUTILS GOOGLE

- Outils de suivi Google (Analytics, Search Console)
- Google Tag Manager pour une analyse fine du parcours client
- Merchant Center pour la mise en avant des produits

8 Sécuriser et professionnaliser son activité

— RESPECTER LES OBLIGATIONS LÉGALES

- Comprendre les mentions légales
- Mettre en place les CGV
- Comprendre les obligations du vendeur

— PROTÉGER LES DONNÉES DES CLIENTS

- Comprendre le RGPD
- Sécuriser les données collectées

— SÉCURISER SA BOUTIQUE WORDPRESS

- Sauvegarder son site
- Sécuriser les accès
- Prévenir les incidents techniques

— PRÉPARER LA CERTIFICATION RS6475

- Construire son dossier
- Structurer sa présentation
- Préparer sa soutenance



Thomas, Intervenant E-Commerce

Thomas a accompagné pendant plusieurs années la création, la refonte et la croissance de sites e-commerce performants. Expert WordPress et WooCommerce, certifié Google Ads, il maîtrise aussi bien la stratégie SEO/SEA que le copywriting orienté conversion.

Son expérience terrain en freelance et en agence lui permet de relier vision business, technique et marketing. Pédagogue et structuré, il transmet des méthodes concrètes, directement applicables, pensées pour transformer un projet e-commerce en véritable réussite professionnelle.

Les ateliers

Ces ateliers offrent un parcours structuré essentiel pour transformer une idée e-commerce en un projet solide. Ils abordent chaque étape, de la clarification du concept au choix de la solution technique, en passant par la création de fiches produits efficaces. Chaque atelier cible des enjeux clés, permettant d'éviter des décisions hâtives et d'adopter de bonnes pratiques dès le début. Ils favorisent une vision stratégique globale et assurent la sécurité juridique et technique du projet. Le dernier atelier prépare à la certification et à la valorisation professionnelle, garantissant ainsi une montée en compétences cohérente, axée sur l'action et la réussite durable.



Atelier 1

TROUVER UNE IDÉE DE BOUTIQUE QUI PEUT FONCTIONNER

- ✓ Structurer une idée claire et cohérente

Atelier 2

CRÉER SA BOUTIQUE E-COMMERCE

- ✓ Comparer les plateformes et faire un choix éclairé

Atelier 3

RENDRE SA BOUTIQUE COHÉRENTE AVEC SA MARQUE POUR INSPIRER CONFIANCE

- ✓ Conception de la marque et des pages essentielles

Atelier 4

PARAMÉTRER LES VENTES ET LES LIVRAISONS

- ✓ Configuration des paiements ainsi que tous les aspects liés à la livraison et à la facturation.

Atelier 5

AUTOMATISER SON ACTIVITÉ

- ✓ Gagner du temps en automatisant des tâches répétitives

Atelier 6

ATTIRER DES VISITEURS ET DÉVELOPPER SES VENTES

- ✓ Accroître sa visibilité grâce à des stratégies de e-marketing

Atelier 7

PILOTER LA PERFORMANCE DE SA BOUTIQUE

- ✓ Mise en place d'outils de suivi et d'analyse des indicateurs

Atelier 8

SÉCURISER ET PROFESSIONNALISER SON ACTIVITÉ

- ✓ Mise en place des obligations légales et protection des données personnelles

Qui sommes-nous ?

Avec l'Ofap, explorez la formation qui dynamisera votre carrière !

Découvrez notre approche enrichissante de l'apprentissage à distance, adaptée pour vous aider à atteindre vos objectifs professionnels.

Nos valeurs **d'intégrité**, **d'excellence** et de **collaboration** sont le fondement de tout ce que nous faisons. Elles guident nos actions et façonnent notre culture d'entreprise, créant un environnement propice à l'épanouissement personnel et professionnel de nos apprenants.

Pourquoi nous choisir

► Un apprentissage flexible

Accédez à vos cours en ligne 24h/7j depuis le support de votre choix.

► Un suivi privilégié

Profitez d'un accompagnement par un intervenant spécialisé et expert.

► Des certifications reconnues

Boostez votre carrière avec des certifications reconnues en Europe.

► L'Ofap est Qualiopi

L'Ofap est un organisme certifié Qualiopi et répond aux exigences qualités et à la conformité légale.

Vos avis !



Nouria M. Superviseur téléphonique

Très bonne formation, les supports sont complets et très clairs. Le formateur est à l'écoute et disponible. C'est vraiment géniale d'avoir une formation adaptée en fonction de nos plannings (travaille vie familiale) et interactive !



Benoit T. Cadre de santé

Une formation de très bonne qualité et au contenu très intéressant. L'accompagnement pédagogique est un vrai plus.

+ 500

Professionnels formés

+ 90%

Taux de réussite

4,8/5

Taux de satisfaction

Créer et développer une e-boutique professionnelle en e-commerce

Ofap
Formation & conseil

Nos solutions de financement

Le Compte Personnel de Formation



Pour les actifs : tout détenteur de crédits personnels de formation.

Opérateurs de compétences



Pour les sociétés, salariés

France Travail



Pour les demandeurs d'emploi

Agefice, Fif-Pl...



Pour les indépendants, dirigeants d'entreprises, professions libérales



Une solution pour tous !



Vous souhaitez suivre cette formation ?

Contactez-nous !

 **+33 (0)4 83 73 40 01**

 **contact@ofap.fr**

 **www.ofap.fr**

 **Ofap - formation & conseil**

