

Maîtriser les fondamentaux du E-commerce

Comprendre les rôles, indicateurs et leviers du canal pour mieux collaborer avec les équipes et prioriser les actions génératrices de ventes.

DURÉE**7 h**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 700 € HT / pers.**

Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE**Sur devis**Dates au choix
à partir de 1 pers.**ÉVALUATION APPRENANTS****9/10**

01 Présentation

Le e-commerce mobilise des rôles, des indicateurs et des leviers qui restent souvent difficiles à relier dans une vision d'ensemble. Cette formation ACTINCO s'adresse aux professionnels qui doivent comprendre le canal pour mieux collaborer avec les parties prenantes, repérer les enjeux de l'écosystème, analyser l'expérience utilisateur, mobiliser les leviers du e-category management et suivre les bons indicateurs de performance. Une approche structurée, agnostique et orientée vers la compréhension des mécanismes du canal.

02 Objectifs pédagogiques

À l'issue de la formation, le participant est capable de :

- Avoir une vision globale des enjeux du canal de vente e-commerce
- Être à l'aise dans les interactions avec les différentes parties prenantes
- Savoir identifier les leviers à travailler pour développer le chiffre d'affaires du site de l'entreprise

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Tous les professionnels qui ont besoin d'acquérir les fondamentaux du e-commerce

PRÉREQUIS

Aucun

04 Programme détaillé

MODULE 1 Identifier les défis et opportunités du e-commerce

ENJEUX DU CANAL, MUTATIONS DES USAGES ET OPPORTUNITÉS DE DÉVELOPPEMENT.

Enjeux du canal, mutations des usages et opportunités de développement.

MODULE 2 Mesurer la performance

INDICATEURS INCONTOURNABLES, LECTURE DE LA PERFORMANCE ET PRIORISATION DES PLANS D'ACTION.

Indicateurs incontournables, lecture de la performance et priorisation des plans d'action.

MODULE 3 Exploiter et optimiser l'expérience utilisateur

PARCOURS UTILISATEUR, POINTS DE FRICTION ET LEVIERS D'AMÉLIORATION DE L'EXPÉRIENCE.

Parcours utilisateur, points de friction et leviers d'amélioration de l'expérience.

MODULE 4 Utiliser les leviers du e-category management

ASSORTIMENT, DISPONIBILITÉ, CONTENU ET MERCHANDISING EN LIGNE.

Assortiment, disponibilité, contenu et merchandising en ligne.

MODULE 5 Comprendre l'écosystème du e-commerce

ACTEURS, RÔLES, MODÈLES ÉCONOMIQUES ET ARTICULATION ENTRE LES DIFFÉRENTES PARTIES PRENANTES.

Acteurs, rôles, modèles économiques et articulation entre les différentes parties prenantes.

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Support de formation projeté Supports pédagogiques Exercices et cas pratiques Extranet personnel

06 Encadrement pédagogique

Formation animée par un expert du e-commerce et du retail.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement préalable Quiz de connaissances
- Évaluation en fin de formation

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence Attestation de réalisation

08 Prochaines sessions

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

7 h

Dans vos locaux ou en salle privatisée

Les sessions inter-entreprises sont confirmées à partir de 5 participants inscrits. Dates et tarifs susceptibles d'évolution : la version en vigueur est celle publiée sur la fiche en ligne.

09 Feedback participants

“

Échanges, personnalisation.

Verbatims issus des questionnaires d'évaluation à chaud.

10 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	30 jours ouvrés minimum, dans un calendrier défini en concertation selon les disponibilités.
Financement	TVA 20 %. Prise en charge OPCO possible selon votre branche et votre plan de développement des compétences.
Accessibilité	Les personnes en situation de handicap peuvent être accueillies avec des adaptations spécifiques. Contactez Françoise Acca, référente handicap ACTINCO, au +33 (0)6 27 79 71 66 afin d'étudier ensemble les meilleures conditions d'accueil, en amont de l'inscription.

INTER-ENTREPRISES

Inscription sur demande. Analyse préalable du besoin, devis et contractualisation avant la formation. Formation accessible aux personnes en situation de handicap après étude des besoins avec la référente handicap.

Session collective au calendrier. 2 700 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

La formation dans vos locaux, avec vos seules équipes, personnalisée à partir de vos cas réels.

En intra-entreprise, la formation se déroule dans vos locaux, avec vos seules équipes, et le programme est personnalisé à partir de vos cas réels. Le tarif est établi sur devis. Devis complet sur demande.

Un format sur mesure ?

Nous cadrons ensemble le format, la date et les modalités inter ou intra.

Échangeons sur vos besoins



Développer les compétences opérationnelles et stratégiques des professionnels du retail, depuis 2015.

ACTINCO conçoit sur mesure des dispositifs qui rendent les équipes autonomes et génèrent des résultats durables : formations, ACTINCO Mastermind® et collaboration stratégique, sur les sujets e-commerce, Drive, Category Management efficient

Françoise Acca

Fondatrice d'ACTINCO, consultante et formatrice

Elle lance et anime les programmes ACTINCO Mastermind®. Domaines d'expertise : e-commerce, retail, Category Management efficient et responsable, data et information produit. Elle collabore avec l'Institut du Commerce et s'appuie sur son expérience chez Carrefour.

et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY	Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.
MASTERMIND®	ACTINCO Mastermind® — intelligence collective entre pairs : e-commerce, proximité, food service, RGM, digital marketing, pharmacie, leaders.
STRATEGIC COLLABORATION	Nous vous aidons à définir votre stratégie et à clarifier votre plan d'action. Nous partageons notre savoir-faire et vous fournissons les outils nécessaires pour mettre en œuvre votre stratégie.

Certifications : E-commerce, e-marketing, facilitation (visual mapping, Process Com, PNL), gestion de projets d'innovation, Scrum Master, Product Owner, Lego® Serious Play®, Leadership de la transition. Animatrice fresque de l'IA, fresque du Numérique, Business Resilience Game®.

Nos valeurs

Intelligence collective avec méthode	Transfert de compétences
Implication d'experts	Un temps investi, mesuré et utile
Déontologie par essence	Responsabilité et bienveillance

ILS NOUS FONT CONFIANCE

Industriels, distributeurs, enseignes spécialisées et écoles accompagnés par ACTINCO.

Ackerman · AIA · Andros · Aoste · Bacardi-Martini · Barilla · Bel · Bonduelle · Candia · Carlsberg · Carrefour · Carte Noire · Coca-Cola · Colgate · Coop · Danone · Dim · Disney · E.Leclerc · Ecotone · EDHEC Business School · Essity · Fleury Michon · General Mills · Haleon · Haribo · Heineken · Henkel · Jacobs Douwe Egberts · Kellanova · Lavazza · LDC · Lego · Lesieur · Lindt · Lipton · Lustucru · Marie · Mars · McCain · McCormick · Nestlé · Panzani · PepsiCo · Playmobil · SC Johnson · St Michel · Thai Union · Truffaut · Unilever · Yoplait

Une question sur ce programme ?

Nous vous orientons vers le parcours adapté à vos enjeux et à votre niveau de maturité.

Échangeons sur vos besoins

ACTINCO — 37 rue d'Amsterdam, 75008 Paris, France · SIRET 811 047 760 00012 · NAF 70.22Z
Contact : Françoise Acca · +33 (0)6 27 79 71 66 · actin-co.com

Programme FOR-0D1E58 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.