

Les fondamentaux du E-retail

Aligner ventes, marketing et category management autour des bons leviers pour accélérer le chiffre d'affaires sur les circuits en ligne.

DURÉE**17 h 30**

Présentiel

INTER-ENTREPRISES**2 500 € HT / pers.**

Nous consulter

INTRA-ENTREPRISE**Sur devis**Dates au choix
à partir de 1 pers.**ÉVALUATION APPRENANTS****9.2**¹⁰

01 Présentation

Le e-commerce ne se pilote pas aux réflexes du commerce physique, et sans socle partagé, les équipes commerciales et marketing avancent souvent avec un vocabulaire flou et des priorités éclatées. Cette formation ACTINCO installe les fondamentaux du e-retail — concepts, leviers, présence produit en ligne, pilotage de la performance — pour donner aux équipes une culture e-business commune et un plan d'actions aligné sur les objectifs commerciaux. Une entrée en matière concrète, pensée pour rendre chacun opérationnel sur son périmètre.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Mettre en place une culture e-business dans vos équipes commerciales et marketing
- Connaître les bases du e-commerce pour libérer le potentiel de croissance de l'entreprise et définir votre plan d'actions
- Apprendre à parler en expert du e-retail
- Devenir ambassadeur e-commerce de l'entreprise

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

Managers Sales, Key Account Managers, Responsables
Force de Vente, Shopper Marketing, Responsables
Études, Category Managers.

PRÉREQUIS

Aucun

04 Programme détaillé

MODULE 1

Jour 2 : Piloter la performance et construire le plan d'action e-commerce

SUIVI DES PERFORMANCES E-COMMERCE · PLAN D'ACTIONS CLIENT · ORGANISATION ADAPTÉE AUX ENJEUX E-COMMERCE

Suivi des performances e-commerce

Plan d'actions client

Organisation adaptée aux enjeux e-commerce

MODULE 2

Jour 3 : Investissements E-retail, assessment et stratégie Retail Media

INVESTISSEMENTS E-RETAIL · ASSESSMENT · DEEP DIVE : RETAIL MEDIA STRATEGY

Investissements E-retail

Assessment

Deep dive : retail media strategy

MODULE 3

Jour 1 : Le parfait "digital shelf"

DÉFINITION DES LEVIERS ET PRIORISATION · ASSORTIMENT : SÉLECTION, DISTRIBUTION ET PRÉSENCE PRODUIT

Définition des leviers et priorisation

Assortiment : sélection, distribution et présence produit

MODULE 4

Jour 2 : Le parfait "digital shelf" (suite)

E MERCHANDISING ADAPTÉ AU PARCOURS SHOPPER · CONTENUS ET VISUELS PRODUITS OPTIMISÉS · MISE EN AVANT : PROMOTION ET ACTIVATION · POSITIONNEMENT PRIX

E merchandising adapté au parcours shopper

Contenus et visuels produits optimisés

Mise en avant : promotion et activation

Positionnement prix

MODULE 5

Jour 1 : Vue d'ensemble des opportunités du e-commerce

GESTION DES CIRCUITS E-COMMERCE

Gestion des circuits e-commerce

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Apports théoriques et supports de formation projetés Mise à disposition d'un glossaire spécifique e-retail Exercices pratiques et études de cas réels issus de l'expérience des participants Témoignages d'experts et analyse approfondie de situations concrètes Accès à un extranet personnel pour chaque stagiaire

06 Encadrement pédagogique

La formation est animée par un expert en E-retail, disposant d'une expérience terrain en stratégie e-commerce, retail media et gestion de catégories digitales. L'intervenant maîtrise les enjeux omnicanaux et propose une approche pratique basée sur des cas réels.

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Positionnement initial par formulaire avant la formation
- Évaluation continue via quiz de connaissances et exercices pratiques
- Évaluation à chaud par formulaire d'évaluation en fin de formation
- Évaluation à froid par suivi des mises en application post-formation

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille d'émargement signée par demi-journée
- Questionnaire de satisfaction à chaud en fin de formation
- Attestation de réalisation individuelle remise à chaque participant

08 Prochaines sessions

INTRA-ENTREPRISE

Dates au choix

17 h 30

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 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 possible en inter-entreprise ou en intra-entreprise (formation personnalisable dans vos locaux). Un entretien préalable permet d'analyser les besoins et de contractualiser via convention et CGV. La formation est adaptée aux personnes en situation de handicap. Pour étudier les meilleures conditions d'accueil, contacter Françoise Acca, référente handicap, au +33 (0)6 27 79 71 66.

Session collective au calendrier. 2 500 € 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



ACTINCO

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 et responsable, data produit, IA et gouvernance.

ACADEMY

Formations E-commerce, Category & omnicanal management, Stratégie

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.

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,

commerciale & marque, Leadership & transformation, Numérique responsable & éco-conception.

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

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.

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-422722 · Mise à jour : 10/08/2026 · La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.