

E-Merchandising Efficient

Réduire les frictions du parcours, hiérarchiser les optimisations et piloter une feuille de route fondée sur l'impact business.

DURÉE

14 heures (2 jours)

Présentiel

INTER-ENTREPRISES

2 500 € HT / pers.

Sur demande

4 à 12 participants

INTRA-ENTREPRISE

Session dès 4 400 € HT

Dates au choix

à partir de 1 pers.

8,4¹⁰

Taux satisfaction apprenants

01 Présentation

L'efficacité d'un parcours e-commerce se joue sur quatre leviers cumulatifs : navigation, contenu, animation et priorisation. Cette formation ACTINCO s'adresse aux responsables e-merchandising pour analyser les points de friction, structurer une arborescence orientée usages, améliorer les fiches produits et l'animation commerciale, puis hiérarchiser les actions selon leur impact business et les KPI disponibles. Une approche méthodique, concrète et centrée sur la qualité du parcours shopper.

02 Objectifs pédagogiques

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

- Analyser les parcours clients e-commerce pour identifier les points de friction et les leviers d'optimisation
- Structurer une navigation et une arborescence orientées usages, en tenant compte des besoins réels des clients
- Optimiser les fiches produits, visuels et contenus pour renforcer l'impact commercial et la conversion
- Mettre en œuvre une animation commerciale cohérente avec les temps forts de l'entreprise et les attentes clients
- Hiérarchiser les actions e-merchandising selon leur impact business (quick wins, projets structurants, etc.)
- Utiliser les indicateurs de performance (KPI) pour évaluer l'efficacité des actions e-merch et ajuster les priorités
- Aligner les contenus e-commerce avec l'offre produits/services et les messages de marque
- Construire une feuille de route e-merchandising réaliste et actionnable, adaptée au contexte de l'entreprise

03 Public visé & prérequis

PUBLIC VISÉ

E-merchandising Manager

PRÉREQUIS

Aucun

04 Programme détaillé

MODULE 1

Jour 1 matin : Fondamentaux du parcours shopper et du e-commerce

MATIN JOUR 1

- Points de friction et leviers d'optimisation
- Introduction aux 5 brilliant basics
- Différences entre merchandising magasin et e-merchandising
- Taxonomie, arborescence, search interne, filtres, tris et KPI

MODULE 2

Jour 1 après-midi : Visibilité et contenu produit

APRÈS-MIDI JOUR 1

- Images produits : normes, bonnes pratiques, types de visuels et KPI
- Fiche produit performante : texte, SEO, bénéfices clients et cross-sell
- Atelier d'analyse de fiches produits
- Shop in Shop

MODULE 3

Jour 2 matin : Animation commerciale

MATIN JOUR 2

- Quiz d'assimilation
- Optimiser les parcours client grâce à l'IA
- Bandeaux, carrousels, pages événementielles et KPI
- Promotions, temps forts et étude de cas concurrentielle

MODULE 4

Jour 2 après-midi : Pilotage et mise en application

APRÈS-MIDI JOUR 2

- Dashboard de pilotage
- Fondamentaux d'un e-commerce responsable
- Diagnostic e-merchandising
- Élaboration d'une feuille de route

05 Moyens pédagogiques et techniques

- Support de formation projeté
- Support pédagogique
- Extranet personnel
- Exercices
- Témoignages

06 Encadrement pédagogique

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

Référente pédagogique et référente handicap : Françoise Acca — ACTINCO.

07 Modalités d'évaluation et de suivi

ÉVALUATION DES ACQUIS

- Un entretien au moment de l'inscription ou l'analyse du questionnaire de positionnement avant la session permettent d'ajuster le niveau des apports, le choix des cas travaillés et le rythme des séquences.
- Évaluation par rapport aux objectifs
- Quiz de connaissances

SUIVI DE L'EXÉCUTION

- Feuille de présence
- Attestation de réalisation

08 Feedback participants

“

Formation adaptée à mes attentes et aux points à améliorer que j'avais indiqués.

Verbatims issus des questionnaires d'évaluation à chaud.

09 Modalités d'accès, délais et tarifs

Délai d'accès	7 jours. Formulaire d'inscription accessible sur la page de la formation
Inscription	Inscription en inter-entreprise ou en intra-entreprise. Analyse préalable du besoin et devis sur demande pour l'intra. Formation adaptée aux personnes en situation de handicap. Contacter la référente handicap afin d'étudier les conditions d'accueil.
Financement	Prise en charge OPCO possible

INTER-ENTREPRISES

2 500 € HT par participant.

INTRA-ENTREPRISE

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 de la session est de 4 400 € HT pour un participant et de 5 300 € HT à partir de deux. 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

10 Questions fréquentes

E-Merchandising ou Product Content : quelle formation répond à mon besoin ?

« E-Merchandising Efficient » travaille le parcours client, l'arborescence, la navigation, les fiches, l'animation commerciale, les KPI et la feuille de route. « Product Content, fiche produit et flux d'information » se concentre sur les données, visuels, anomalies et flux vers les e-retailers. Choisissez E-Merchandising pour optimiser l'expérience et la conversion ; Product Content pour fiabiliser l'information produit.

Que saurai-je mettre en œuvre après E-Merchandising Efficient ?

Vous saurez analyser les parcours clients, structurer navigation et arborescence, optimiser fiches et contenus, organiser l'animation commerciale, hiérarchiser quick wins et projets structurants, suivre les KPI et construire une feuille de route adaptée à l'entreprise. La formation ne traite pas en profondeur la disponibilité locale de l'assortiment ni la gouvernance complète des flux de données produit.

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 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.

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

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, 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

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 1 53 32 50 05 • actin-co.com

Réclamations : actin-co.com/reclamation

Réf. FOR-04E5EC • Programme mis à jour le 18 septembre 2026 • La version en vigueur est celle publiée sur actin-co.com.