

## DÉTAILS DE LA FORMATION

**Cette formation a pour objectif d'apprendre à nos stagiaires à créer et gérer une boutique en ligne optimisée pour le référencement naturel, avec l'outil Prestashop.**

Ils apprendront notamment à :

- Gérer l'hébergement et le nom de domaine d'un site internet ;
- Créer et paramétrer une boutique E-commerce ;
- Définir une stratégie web efficace et réalisable ;
- Faire une recherche et une analyse de mots clés ;
- Faire une étude de la concurrence ;
- Optimiser la structure et la rédaction d'une page web ;
- Mettre en ligne et gérer un catalogue de produits structuré en catégories ;
- Mettre en valeur l'offre ;
- Administrer la boutique au quotidien (gestion commandes, paiements, clients, fournisseurs, transports ...) ;
- Maîtriser le tableau de bord "Prestashop" (back office et outils statistiques) ;
- Améliorer la notoriété d'un site sur internet ;
- Communiquer efficacement sur les réseaux sociaux personnels et professionnels ;
- Suivre les résultats du travail réalisé et veiller à la bonne santé du site internet...

**Public concerné :** Tout public.

**Prérequis :** Maîtrise des outils informatiques.

**Moyens pédagogiques :** Diaporama et un fascicule récapitulatif du cours.

**Modalités pédagogiques :** Alternance d'apports théoriques et d'exercices d'application.

**Évaluation des acquis durant le stage :**

Avec l'appui du formateur et des apports théoriques fournis tout au long de la formation, le stagiaire devra créer, paramétrer son site e-commerce et mettre en ligne des contenus de qualité sous forme de cas pratiques. À l'issue de cette formation, ce dernier devra être en mesure de pouvoir réaliser toutes les opérations de manière autonome.

**Type d'action :** Acquisition, entretien et perfectionnement des connaissances.

**Durée :** 32 heures.

**Organisation de chaque journée de formation :**

- **Matin :** de 9 h00 à 12h30 (soit 3h30 de formation)
- **Pause repas :** de 12h30 à 13h30
- **Après-midi :** de 13h30 à 18h00 (soit 3h30 de formation)

**Effectif maximum:** 5 personnes.

**Outils requis :** Ordinateur portable du stagiaire. À défaut, nous prévenir dès l'inscription.

**Lieu :** Précisé lors de l'inscription.

**Formateur :** Nicolas MARTIN  
Tél : 06 72 52 30 97  
Email : [nmartin@monconseillerweb.fr](mailto:nmartin@monconseillerweb.fr)

**JOUR 1**  
**INSTALLATION ET CONFIGURATION D'UNE BOUTIQUE E-COMMERCE PRESTASHOP**

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:**

- Faire connaissance avec l'outil Prestashop ;
- Savoir gérer un nom de domaine et l'hébergement d'un site internet ;
- Savoir mettre en ligne une boutique E-commerce Prestashop.

**SOMMAIRE:**

**Présentation de l'outil Prestashop :**

- Les avantages de la solution OPEN SOURCE dédiée au E-commerce ;
- Prestashop, les principales fonctionnalités.

**Installation une boutique Prestashop :**

- Choisir et réserver son nom de domaine ;
- Les différentes solutions d'hébergement ;
- Installation de Prestashop ;
- Présentation de l'interface (boutique + Back Office) et des possibilités de l'outil.

**CAS PRATIQUES:**

- Choisir son nom de domaine ;
- Sélectionner et réserver son hébergement ;
- Mettre en ligne l'outil Prestashop.

**RÉGLAGES DES PRÉFÉRENCES & PARAMÉTRAGE DE LA BOUTIQUE**

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:**

- Réfléchir sur l'ergonomie d'un site (structure et présentation de l'offre) ;
- Savoir créer et optimiser le contenu de son offre ;
- Savoir paramétrer et sécuriser son back office.
- Savoir assurer la maintenance de son site ;
- Savoir paramétrer son site en mode B2B ou B2C ;
- Savoir paramétrer et maîtriser les outils de gestion : paiement, transports...

**SOMMAIRE:**

**La gestion des préférences**

- Paramétrage des options générales ;
- Configuration du processus de commandes ;
- Paramétrages de la présentation des produits dans catalogue + option des gestion des stocks ;
- Le processus d'enregistrement des clients + options (mode B2B, B2C...) ;
- Personnalisation structure et esthétique du site (gestion des thèmes, logo, colonnes, images, mode mobile) ;
- Optimisation SEO & URL (référencement naturel) ;
- Gestion des contenus éditoriaux (hors catalogue) ;
- Gestion de l'internationalisation de la boutique ;
- Personnalisation du back office (menus, notifications, raccourcis et autres options) ;
- Gestion des utilisateurs : création de profils, règle des droits d'accès et création des comptes administrateurs.

**La gestion des modules disponibles pour Prestashop**

- Paramétrage des modules de présentation du site (diaporama, gestion des thèmes, bloc contact, badge Facebook et autres réseaux sociaux, menu haut horizontal, gestion des contenus éditoriaux ...) ;

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION SUR 4 JOURS « CRÉER ET GÉRER UN SITE E-COMMERCE AVEC PRESTASHOP »



- Google Analytics ;
- Google Sitemap ;
- Paramétrage des différentes solutions de paiement ;
- Gestion du positionnement des modules au sein du catalogue.

## La gestion des modules de livraison et frais de transport

- Enregistrement d'un transporteur ainsi que ses particularités ;
- Définition des règles de transport à appliquer (prix, poids, frais de port...);
- Création de l'option « Retrait en magasin » ;
- Définir les frais de manutention et le seuil franco de port.

## La gestion des paramètres de localisation (activité commerciale à l'étranger)

- Définir votre champ d'action à l'étranger ;
- Paramétrage des « packs pays » (langues, traductions, devises, taxes, livraisons, affichages ...);
- Création d'un zonage.

**CAS PRATIQUES:** Mise en application des apports théoriques sur site internet (sur tous les points abordés).

## RÉFÉRENCIEMENT NATUREL - INTRODUCTION

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :**

- Comprendre l'utilité d'intégrer la problématique du référencement naturel dans sa stratégie web ;
- Connaître le fonctionnement des moteurs de recherche et leurs attentes.

### **SOMMAIRE :**

- L'utilité du référencement naturel et définitions ;
- Les attentes des moteurs de recherche ;
- Le fonctionnement des moteurs de recherche.

## RÉFÉRENCIEMENT NATUREL - OPTIMISATION ÉDITORIALE : LES MOTS CLÉS

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:**

- Apprendre à définir une stratégie web efficace et réalisable ;
- Savoir faire une recherche de mots clés;
- Savoir analyser la concurrence de ces mots clés.

### **SOMMAIRE :**

- Le ciblage des pages importantes d'un site ;
- Recherche et analyse de mots clés (méthode & outils) ;
- Analyse de la concurrence des mots clés (critères, méthode et outils).

**CAS PRATIQUE :** Exercice de recherche de mots clés et analyse de la concurrence.

## RÉFÉRENCIEMENT NATUREL - OPTIMISATION ÉDITORIALE : LA RÉDACTION

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:**

- Savoir structurer et rédiger une page web pour mettre en valeur vos mots clés;
- Savoir rédiger les balises Meta et les URLs .

### **SOMMAIRE :**

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION SUR 4 JOURS « CRÉER ET GÉRER UN SITE E-COMMERCE AVEC PRESTASHOP »



- L'importance de la qualité de rédaction d'une page web ;
- Rédaction, trouver le meilleur compromis « attentes des internautes / exigences des moteurs de recherche » ;
- Les astuces pour mettre en valeur les expressions de mots clés dans un contenu éditorial ;
- La longue traîne ;
- Un contenu structuré ;
- La pyramide inversée ;
- La rédaction d'un chapeau ;
- La rédaction des paragraphes ;
- Le maillage interne ;
- Le contenus dupliqués ;
- L'illustration des contenus ;
- La fraîcheur des contenus ;
- La rédaction des balises meta ;
- Les URLs des nouvelles pages.

## **CAS PRATIQUES :**

- Audit éditorial d'une page web ;
- Rédaction de balises Meta pour les pages importantes d'un site (Titre navigateur + description).

## **JOUR 2** **ADMINISTRER ET GÉRER SON CATALOGUE DE PRODUITS**

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:**

- Savoir mettre en ligne un catalogue complet de produits, rangés en catégories et sous catégories ;
- Savoir administrer un catalogue en ligne ;
- Savoir rédiger une page produit optimisée ;
- Savoir paramétrer ses prix, ses stocks, ses offres commerciales, ses livraisons ...

### **SOMMAIRE:**

#### **Création des premières gammes et fiches produits**

- Les caractéristiques, les attributs et les fournisseurs produits ;
- Joindre un document produit téléchargeable ;
- La rédaction d'une description produit de qualité + visuel ;
- Quelques conseils en référencement naturel ;
- La gestion d'une fiche produit en 12 points (gestion prix, livraisons, stocks, fournisseurs...).

#### **Paramétrage des promotions et bons de réductions sur base de données clients**

- Personnalisation des règles de panier ;
- Personnalisation des règles catalogue ;
- Autres actions marketing à mener (sur une tête, un groupe et catégories particulières).

### **CAS PRATIQUES:**

- Mise en application des apports théoriques sur site internet ;
- Création de 10 fiches produits complètes sur 3 catégories différentes.

## **JOUR 3** **LA GESTION AU QUOTIDIEN D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE**

### **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:**

- Savoir exploiter sa base de données clients ;
- Savoir traiter les commandes enregistrées via le site Internet ;
- Maîtriser la gestion commerciale de la boutique ;

# PROGRAMME PÉDAGOGIQUE DE FORMATION SUR 4 JOURS « CRÉER ET GÉRER UN SITE E-COMMERCE AVEC PRESTASHOP »



- Savoir interpréter les données statistiques générées par l'application.

## **SOMMAIRE:**

### **La base de données clients Prestashop**

- Les solutions de suivi client ;
- Création de groupes ou de catégories clients, à des fins marketing;
- Gestion des commandes ;
- Présentation de l'outil SAV (messagerie interne avec clients) ;
- Configuration de l'outil contact avec prospects.

### **Le traitement des commandes**

- Les fonctionnalités de l'outil (gestion état, paiements, liste des produits commandés, adresse livraison...);
- Le module d'impression de facture en masse ;
- Gestion des retours produits ;
- Édition des bons de livraison ;
- Paramétrage des états de commandes et retours des commandes.

### **Lecture du tableau de bord et statistiques**

- Analyse des données (visites, comportement internautes, meilleures ventes/ produits, meilleurs clients...);
- Interprétation des résultats.

## **CAS PRATIQUES:**

- Mise en application des apports théoriques sur site internet ;
- Mise en situation sur une commande client à traiter.

## RÉUSSIR SON ACTIVITÉ E-COMMERCE

## **OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:**

- Connaître les différentes règles et solutions pour réussir une vente en ligne ;
- Connaître les fondamentaux du Webmarketing ;
- Connaître les obligations légales propres à l'activité de E-commerce.

## **SOMMAIRE:**

### **Les bonnes pratiques pour vendre sur internet**

- L'affiliation ;
- 10 conseils pour rassurer vos futurs clients ;
- Le badge GOOGLE MARCHAND ;
- Générer toujours plus de trafic sur le site (les solutions ONLINE et OFFLINE) ;
- Les fondamentaux du commerçant.

### **Les obligations légales propres au E-commerce**

- Conditions générales de ventes ;
- Déclaration CNIL ;
- Les exigences légales dans votre tunnel de commande ;
- Le respect du droit de rétractation ;
- Être à jour des évolutions juridiques afférentes au e-commerce en France.

**ÉVALUATION:** questions/ réponses.

## RÉFÉRENCIEMENT NATUREL - AMÉLIORER SA NOTORIÉTÉ

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :**

- Découvrir les techniques de base pour améliorer la notoriété d'un site ;
- Connaître les risques d'une campagne de lien abusive.

**SOMMAIRE :**

- Les campagnes de liens;
- Mise en garde, attention aux pénalités de Google !
- Les techniques et solutions existantes d'acquisition de liens ;
- Conseils pour obtenir des liens de qualité et sans risque.

**ÉVALUATION :** Questions/ réponses.

**JOUR 4**  
**RÉFÉRENCIEMENT NATUREL - LES RÉSEAUX SOCIAUX**

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES :**

- Découvrir les principaux réseaux sociaux utiles ;
- Savoir communiquer et améliorer son référencement naturel grâce les réseaux sociaux ;
- Connaître les principales actions à mener pour optimiser son référencement local.

**SOMMAIRE :**

- L'importance des réseaux sociaux ;
- Les standards Google Plus, Facebook (pages perso et pro) et Twitter ;
- Les réseaux professionnels ;
- Les réseaux images et vidéo ;
- 8 conseils pour exploiter pleinement le potentiel des réseaux sociaux ;
- Google+ My Business.

**CAS PRATIQUE:** Créer et paramétrer une page Google Plus My Business.

**LES OUTILS D'AIDE AU RÉFÉRENCIEMENT NATUREL**

**OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES:**

- Savoir mesurer le référencement naturel d'un site internet ;
- Prendre en main les principaux outils servant à étudier la qualité technique et éditoriale d'un site internet ;
- Savoir Interpréter les résultats et réévaluer sa stratégie référencement naturel ;
- Découvrir comment les moteurs de recherche perçoivent votre site ;
- Maîtriser Google Analytics pour suivre et analyser le comportement des visiteurs sur votre site ;
- Découvrir Google Webmaster Tools pour vérifier la bonne santé de votre site ;
- Connaître les outils et astuces pour lutter contre la duplication de contenu, mesurer la qualité du contenu d'une page web et cibler les liens entrants.

**SOMMAIRE:**

- Suivre l'évolution de votre positionnement sur des mots clés ciblés ;
- Google analytics, suivre et analyser le comportement des utilisateurs sur le site ;
- Google Webmaster tools, la plate forme d'échange avec Google pour suivre l'état de santé du site ;
- Recherche des contenus dupliqués sur un site ;
- Mesure de la qualité du contenu d'un page web ;
- Astuce pour afficher les pages du site référencées sur le moteur de recherche Google ;
- Astuce pour connaître les sites qui utilisent la même expression dans leur titre de navigateur ;
- Quelques références dans le domaine (livres, personnes influentes et conférences).

**ÉVALUATION :** Questions/ réponses



FIN DE LA FORMATION