

LearningShelter

10 RUE DE PENTHIÈVRE 75008 PARIS,

N° SIRET 752 946 863 00046

Déclaré en qualité d'organisme de formation sous le n° 11 75 55048 75 auprès de la préfecture d'Ile-de-France.

Dynamiser son entreprise par la mise en place d'un site e-commerce fonctionnel et différenciant

Savoir vendre est une compétence évidente pour les porteurs de projet, créateurs et dirigeants d'entreprises. En revanche, certains d'entre eux vont avoir besoin de se spécialiser dans un type de vente particulier : la vente en ligne. Pour ces publics, la certification proposée encourage l'acquisition de compétences-clés pour piloter la vente de son produit ou son service sur internet et face à des consommateurs toujours plus exigeants.

Référentiel de compétences	Référentiel d'évaluation	
Compétences	Modalités	Critères
Compétence 1 : Concevoir son site internet e-commerce prenant en compte l'échelle de distribution (locale, nationale ou internationale) du produit/service et les paramètres d'une activité e-commerçante afin de gagner du temps dans les opérations administratives et financières tout en apportant un niveau de prestation adapté à la clientèle cible.	Entretien avec un jury portant sur les caractéristiques du site e-commerce construit ou à construire. <i>La mise en œuvre des différentes caractéristiques est évaluée à partir de preuves de travail effectuées lors de cas réels ou reconstitués.</i>	Le candidat présente un projet de création de site internet explicitant : <ul style="list-style-type: none">- le choix de la plateforme d'hébergement en corrélation avec le niveau de service offert, et l'imbrication avec les technologies de gestion des stocks et de facturation.- les choix techniques utilisés pour le référencement et les modules complémentaires qu'il envisage d'apporter pour optimiser la taille et le poids de ses pages.

LearningShelter

10 RUE DE PENTHIÈVRE 75008 PARIS,

N° SIRET **752 946 863 00046**

Déclaré en qualité d'organisme de formation sous le n° **11 75 55048 75** auprès de la préfecture d'Ile-de-France.

		<ul style="list-style-type: none">- les choix d'optimisation de son site pour le référencement (SEO), pour les parcours utilisateurs (carte de chaleur et Google Analytics).
<p>Compétence 2 : Structurer des relations fournisseurs afin de proposer une expérience client qualitative grâce à un catalogue produit complet et compréhensible, une logistique sécurisée et fluide de l'achat à la livraison.</p>	<p>Entretien avec un jury sur le catalogue produits publié ou pressenti et les modalités logistiques prévues pour répondre à la demande d'achat à distance. <i>La mise en œuvre est analysée à partir de preuves de travail en situation professionnelle réelle ou reconstituée.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- Le candidat a structuré des méthodologies de gestion des relations avec les fournisseurs- Le candidat conduit une négociation avec un fournisseur qui serve ses propres objectifs- Le candidat retranscrit son catalogue produit grâce à des prises de vue et des fiches produits personnelles et différenciantes- Le candidat maîtrise les coûts de production en maintenant une qualité de produit exemplaire et maintenir une marge suffisante- Le candidat délivre rapidement les produits aux consommateurs grâce à une bonne maîtrise de gestion des stocks- Le candidat a construit des procédures de gestion de commande

LearningShelter**10 RUE DE PENTHIÈVRE 75008 PARIS,****N° SIRET 752 946 863 00046***Déclaré en qualité d'organisme de formation sous le n° 11 75 55048 75 auprès de la préfecture d'Ile-de-France.*

		(avec ou sans sous traitant) <ul style="list-style-type: none">- Le candidat maîtrise la chaîne de livraison des produits (dans le respect de la réglementation en vigueur si applicable) et les délais de celle-ci
Compétence 3 : Construire une image de marque différenciante en alimentant le site internet et l'écosystème digital grâce à une politique e-merchandising dans le but de permettre la différenciation de son commerce de vente en ligne	Entretien avec un jury sur les méthodologies d'animation du site internet <i>La mise en œuvre de ces méthodologies est analysée à partir de preuves de travail effectuées lors de situations professionnelles réelles ou de cas reconstitués.</i>	<ul style="list-style-type: none">- Le candidat a défini une identité de marque (logo, titre) sur la base de l'image qu'il veut avoir auprès des consommateurs- Le candidat a rédigé une stratégie de communication prenant en compte son contexte, sa concurrence et ses produits- Le candidat explique la corrélation entre sa stratégie et l'analyse du besoin du e-consommateur type- Le candidat a construit un tunnel de vente- Le candidat définit et met en place une stratégie de e-merchandising différenciante- Le candidat démontre une dynamisation des ventes

LearningShelter

10 RUE DE PENTHIÈVRE 75008 PARIS,

N° SIRET **752 946 863 00046**

Déclaré en qualité d'organisme de formation sous le n° **11 75 55048 75** auprès de la préfecture d'Ile-de-France.

<p>Compétence 4 : Analyser son activité en mettant en place des indicateurs de résultats et de procédures satisfaction client dans le but d'augmenter sa clientèle, ses ventes, son chiffre d'affaires et ses retours qualité.</p>	<p>Entretien avec un jury sur les indicateurs de satisfaction client et les procédures de gestion des retours ou insatisfaction client. <i>La mise en œuvre de ces méthodes est analysée à partir de preuves de travail produites lors de cas réels ou reconstitués.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- Le candidat a mis en place des procédures de récolte d'avis utilisateurs et plusieurs canaux permettant aux clients satisfaits ou non de s'exprimer.- Le candidat a défini des indicateurs de résultats et de performance en fonction de son contexte et de ses objectifs de croissance.- Le candidat argumente l'analyse qu'il fait des indicateurs de performance choisis et les choix d'amélioration qu'il effectue.- Le candidat met en place des techniques d'itération permettant de mettre au défi ses choix stratégiques.
<p>Compétence 5 : Accompagner le développement de l'activité e-commerçante grâce à un pilotage administratif et financier ainsi qu'un suivi rigoureux de la trésorerie et des marges.</p>	<p>Entretien avec un jury sur la présentation des différentes pièces administratives et financières. <i>La mise en œuvre de ces méthodologies s'appuie sur la présentation d'un travail déjà réalisé en situation professionnelle réelle ou lors de cas pratiques reconstitués.</i></p>	<ul style="list-style-type: none">- Le candidat évolue grâce à un plan financier proche de ses objectifs de croissance- Le candidat montre sa capacité à piloter l'activité en fonction des coûts

LearningShelter

10 RUE DE PENTHIÈVRE 75008 PARIS,

N° SIRET 752 946 863 00046

*Déclaré en qualité d'organisme de formation sous le n° **11 75 55048 75** auprès de la préfecture d'Ile-de-France.*

		<ul style="list-style-type: none">- Le candidat a mis en place des procédures de gestion RGPD conformément à la réglementation en vigueur- Le candidat a mis en place des procédures compatibles avec la réglementation en vigueur en terme de droit de la consommation
--	--	--