



## Fondamentaux E Commerce

Lien : <https://maroc-performance.com/formation/fondamentaux-e-commerce>

 DURÉE  
**3 jours (21h)**

 RÉFÉRENCE  
**MC161**

 CATÉGORIE  
**E-Commerce**

### OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ S'approprier les principes structurants du e-commerce
- ✓ Bâtir une stratégie de commerce en ligne
- ✓ Concevoir un site de commerce en ligne performant
- ✓ Connaître les règles de e-merchandising
- ✓ Piloter sa performance en ligne

### POUR QUI ?

- ✓ Dirigeants
- ✓ Responsables marketing
- ✓ Responsables communication
- ✓ Chefs de produit
- ✓ Toute personne souhaitant acquérir ou approfondir sa réflexion sur la mise en place d'une stratégie E-Commerce



## Programme détaillé

### 1 / Le fonctionnement d'un site de e-commerce et le modèle économique

- Chiffres clés de l'e-commerce
- Comportements d'achat et typologies d'acheteurs
- Les briques indispensables d'un site e-commerce
- Les principes de fonctionnement d'une e-commerce
- Les modalités de fonctionnement
- La transformation des visites
- Le modèle économique et les obligations juridiques

### 2 / Panorama du commerce en ligne

- B2C, B2B, C2C : variété des relations vendeurs/acheteurs
- Click and mortar/ Pureplayer
- Pression concurrentielle
- Logiciel suivi concurrence e-commerce

### 3 / Conception et réalisation d'un site performant

- Points clés : points à éviter, points à privilégier
- Modèle cahier des charges e-commerce
- Schéma processus de commande
- Organisation du catalogue
- Expérience utilisateur (méthode user-centric)
- Adaptation mobile : optimiser ses fiches produit sur mobile

- Shopping tools : fiches produit, images additionnelles, zoom, vente suggestive, moteur recherche prédictive
- Moyens de paiement en e-commerce
- Logistique & livraison en e-commerce
- Construire sa politique de frais de port
- Aspects juridiques
- Principaux CMS du marché (infographie) Interface administration e-commerce

#### 4 / Générer du trafic vers le site

- L'équation du web :  $CA = \text{trafic} \times \text{panier moyen} \times \text{taux de conversion}$
- Comment construire le trafic vers son site web ?
- Les différents leviers : direct, SEO, SEA, affiliation, réseaux Sociaux, e-mailing...
- Les différents indicateurs de trafic (KPI) à suivre : CPC, CPV, CPM, CPA...
- Quel levier pour quel objectif, sous quelle temporalité ?

#### 5 / Convertir son trafic en vente : les meilleures pratiques de l'e-merchandising

- La Home Page : démonstration, comparaison de sites, top 20 des meilleures pratiques
- Le moteur de recherche : les enjeux, focus sur la page de résultat de recherche
- La page produit : que mettre en valeur ? Comment augmenter son taux de clic ?

#### 6 / Piloter une stratégie de e-commerce

- Les indicateurs pertinents
- La mesure du trafic et le taux de conversion
- Les stratégies de fidélisation des e-shopper et leur efficacité

## Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

## Prochaines dates programmées

 11 au 13 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

## Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : [contact@maroc-performance.com](mailto:contact@maroc-performance.com)

 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

Document généré le 24/10/2026 — Réf : MC161  
Maroc Performance — Tous droits réservés