ecommerce, emerchandising & communication corporate sur internet

Internet est aujourd'hui l'outil incontournable de communication, de vente et d'accompagnement à la vente de vos produits ou services. Les dernières études 2005 (INSEE, Médiamétrie / Netratings...) valident ce constat et démontrent la complémentarité entre un catalogue, Internet et le magasin.

Objectif :

Permettre aux membres d'une équipe commerciale ou marketing de s'approprier l'outil de communication et de vente que représente Internet aujourd'hui et de l'intégrer dans la démarche marketing de l'entreprise. Concevoir et optimiser sa communication produits et services sur un support web et promouvoir son activité. Amorcer une stratégie de contact direct avec ses clients ou prospects.

Public :

Responsables Marketing et / ou commerciaux, chefs de projets, chefs de produits, collaborateurs impliqués dans la conception de l'outil et la mise en oeuvre de la stratégie Internet de l'entreprise.

Pré-requis :

Aucun.

Contenu :

Adapter sa présence sur Internet au « marketing mix » de son entreprise
Veille concurrentielle
Présenter l'entreprise
Présenter la marque, les produits ou services
Envisager de nouveaux marchés
Actions de marketing direct
Etude de cas
Concevoir le site Internet de son entreprise
Fonctions d'un site Internet
Définir le contenu et la charte graphique
Concevoir une arborescence pertinente

Elaborer une ergonomie logique et conviviale
Aborder la notion « d'emerchandising »
Marketing direct
Mesure des performances
Etude de cas
Se promouvoir sur Internet
Référencement
Publicité
Autopromotion
Partenariats
Affiliation
Relations Presse
Etude de cas
Aspects juridiques
Mentions légales
Droits
Obligations

Audit gratuit et sans engagement

Les acquis sont vérifiés tout au long du stage et validés par un test final.
Un suivi back-office est assuré gratuitement en ligne par nos formateurs.
Une attestation de stage est remise au participant le dernier jour.

Un livre-support de cours est compris dans la formation.