

# PROGRAMME

## INTRODUCTION AU WEBMARKETING

### Objectifs d'apprentissage :

- Comprendre les bases du webmarketing : du marketing digital global aux spécificités locales marocaines.
- Identifier les principaux objectifs d'une stratégie de marketing digital efficace dans le contexte du e-commerce.
- Découvrir comment le web s'intègre dans la stratégie marketing globale d'une entreprise.
- Comprendre l'impact du web sur la marque, sa visibilité, et sa notoriété.

## GOOGLE MY BUSINESS ET SEO LOCAL

### Axes de formation :

- Création et optimisation d'un compte Google My Business.
- Comment référencer une boutique ou un point de vente sur Google Maps pour attirer des clients locaux.
- Techniques pour générer des avis et améliorer la réputation en ligne.
- SEO local : optimiser les mots-clés géolocalisés pour accroître la visibilité dans les résultats de recherche.



# PROGRAMME

## CRÉATION D'UNE STRATÉGIE E-COMMERCE

### Axes de formation :

- Élaboration d'une stratégie e-commerce complète : définir les objectifs et le positionnement du site de vente en ligne.
- Acquisition d'un nom de domaine adapté à l'entreprise.
- Choix du CMS (Content Management System) le plus pertinent (Shopify, WordPress, etc.) selon les besoins de l'entreprise.
- Installation de plugins e-commerce essentiels pour ajouter des fonctionnalités comme la gestion des stocks, les paiements, et les promotions.

## OPTIMISATION DU SITE E-COMMERCE

### Axes de formation :

- Techniques pour ajouter des produits et gérer les catalogues sur un site e-commerce.
- Comment créer de la valeur pour les visiteurs et transformer le trafic en conversions.
- Optimisation des performances du site : réduction des temps de chargement, amélioration de l'expérience utilisateur (UX).
- Utilisation de l'IA pour optimiser l'expérience client via des recommandations personnalisées.



# PROGRAMME

## LOGISTIQUE ET GESTION DES COMMANDES

### Axes de formation :

- Mise en place de la logistique e-commerce : gestion des livraisons, retours, et gestion des stocks.
- Introduction aux outils CRM (Customer Relationship Management) pour la gestion des clients et le suivi des commandes.
- Choix des modes de livraison et de paiement les plus adaptés au marché marocain (paiement à la livraison, paiements mobiles).

## MENTIONS LÉGALES ET RÉGLEMENTATION

### Axes de formation :

- Comprendre l'importance d'établir des mentions légales pour un site e-commerce.
- Élaboration des Conditions Générales de Vente (CGV) et Conditions Générales d'Utilisation (CGU).
- Conformité avec les réglementations locales et internationales (y compris la protection des données personnelles, RGPD).



# PROGRAMME

## ACQUISITION DE TRAFIC ET MANAGEMENT DE L'AUDIENCE

### Axes de formation :

- Stratégies pour générer du trafic qualifié vers un site e-commerce à l'aide de SEO, SEA, et campagnes sur les réseaux sociaux.
- Utilisation des outils d'emailing pour gérer et segmenter une base de données clients.
- Mise en place de campagnes d'acquisition (Google Ads, Facebook Ads) et gestion de la performance.

## OUTILS D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE (IA) POUR LE E-COMMERCE

### Axes de formation :

- SEMrush, Ahrefs : outils d'optimisation SEO basés sur l'IA.
- Google Analytics 4 (GA4) : analyse des données et segmentation de l'audience avec l'aide de l'IA.
- Personnalisation du parcours client via l'IA : recommandations produits, segmentation dynamique, et retargeting.
- Chatbots et assistants virtuels : outils basés sur l'IA pour améliorer le support client et répondre aux demandes en temps réel.



# POURQUOI S'INSCRIRE À CETTE FORMATION E- COMMERCE ?

- **Apprentissage pratique** : les étudiants seront formés sur des projets réels adaptés au marché marocain.
- **Maîtrise des outils modernes** : ils apprendront à utiliser les technologies actuelles, y compris l'IA, pour gérer et optimiser les boutiques en ligne.
- **Valeur sur le marché du travail** : cette formation permet aux étudiants de devenir des spécialistes du e-commerce, une compétence en forte demande dans un monde de plus en plus digitalisé.
- **Certifications** : à la fin de la formation, les étudiants recevront une certification, renforçant leur crédibilité et leurs compétences professionnelles.

