

Durée : 30 heures

- 30h de formation à distance (FTAD) avec :

- Parcours individuel
- Accès à la plateforme de formation, 24h/24, 7 j/7
- 9 cours par téléphone de 30 mn avec le Formateur
- Accès privilégié à l'environnement Shopify durant la formation

- Démarrage de la formation sous 7 jours (sous réserve d'un dossier complet)

- **TARIF : 1 450 € HT**



Public concerné & niveaux

- Salariés, demandeurs d'emploi ou particuliers.
- Tout public souhaitant créer son activité e-commerce avec Shopify
- Connaissance en informatique de base et maîtriser la navigation sur Internet.
- Disposer d'un PC Windows (Windows 8) ou Macintosh & connexion Internet.

Objectifs principaux

- Mettre en place et ouvrir une boutique en ligne fonctionnelle et sécurisée.
- Vendre et expédier vos produits partout dans le monde.
- Trouver des opportunités avec le dropshipping
- Découpler votre présence en ligne grâce aux marketplaces

Durée de la Formation

- Elle est de 30 heures à étaler sur 3 mois maximum à raison de 3heures/semaine, décomposé ainsi:
 - Accès privilégié à l'environnement Shopify durant toute la formation
 - Au temps de connexion à la plateforme en E-Learning,
 - A la durée d'étude aux exercices proposés hors plateforme, en travail individuel et hors connexion,
 - Aux 9 cours par téléphone avec le Formateur, de 30 minutes chacun.
 - Passage de la certification inclus dans le coût de la formation

Plateforme de formation & Cours en ligne

- Application «Internet» qui héberge les cours multimédia en ligne et accessible par un code confidentiel.
- L'accès à la plateforme est illimité, 24h/24 et 7j/7, durant la formation.
- Les cours comportent des exercices et des évaluations corrigés et notés automatiquement.
- La plateforme sauvegarde les modules exécutés, le temps passé et les résultats aux évaluations.
- Pour assurer un accompagnement de qualité : Le formateur dispose d'un « reporting » complet du parcours du stagiaire.

Rendez-vous téléphonique avec le formateur

Le premier rendez-vous téléphonique permet de :

- Editer le parcours individuel de formation à partir de la définition des besoins métier du stagiaire.
- Découvrir et prendre en main la plateforme de formation.
- Naviguer aisément au travers des cours et exercices en ligne.
- Planifier les futurs cours par téléphone et quantifier le travail individuel à produire entre 2 rendez-vous.

Les cours par téléphone planifiés tout au long de la formation permettent de :

- Garantir les meilleurs résultats grâce à l'assistance du formateur pour motiver et impliquer chaque stagiaire.
- Valider officiellement les connaissances acquises et renforcer les notions partiellement maîtrisées.

Le dernier rendez-vous téléphonique permet de :

- Valider l'atteinte des objectifs de formation et le niveau acquis.
- Remplir le questionnaire de satisfaction.
- Signer le document officiel de fin de stage détaillant le parcours et durées réalisés.

Contenu détaillé de la formation

1. Etapes avant de commencer Shopify

- Présentation de Shopify
- Vendeur et acheteurs : utilisateurs de Shopify
- Choisir un nom pour sa boutique : les bons conseils
- Déterminer en avance sa stratégie de nom de domaine
- Évaluation

2. Lancer votre boutique avec Shopify

- Création de son compte Shopify
- Configuration des paramètres généraux
- Choisir son thème
- Paramétrer le thème Debut
- Ajouter des produits, créer des collections
- Créer des pages supplémentaires
- Créer un menu de navigation du site
- Mettre en avant les avis des clients
- Modifier les préférences
- Evaluation

3. Paramétrer les taxes, factures et paramètres généraux

- Gérer les notifications
- Configuration des taxes
- Paramétrage des factures
- Evaluation

4. Gérer l'expédition et le paiement des commandes clients

- Configurer les frais d'expédition
- Expédier vos articles
- Configurer la page de check-out et les moyens de paiement
- Gérer les pages légales de votre boutique
- Règlementation RGPD
- Evaluation

5. Automatiser sa boutique avec les produits Oberlo

- Découvrir le drop shipping
- Sélectionner des produits avec Oberlo
- Suivre une commande
- Evaluation

6. Etape finale du lancement de votre boutique

- Lancer sa boutique en ligne
- Passer une commande de test
- Ajouter un canal de vente
- Ajouter des applications
- Créer des campagnes marketing
- Evaluation

7. Augmenter votre trafic à l'aide des outils SEO

- Améliorer le référencement de sa boutique et convertir les visiteurs
- Générer des liens internes et externes
- Vendre avec les autres canaux de diffusion
- Evaluation

8. Préparation à la certification- Durée : 1h