



Vendre sur internet : Y aller ou pas ? Comment ?

Vendre sur internet a de nombreux avantages, mais n'est pas forcément adapté à toutes les situations. Les décideurs ne disposent pas toujours des clefs pour faire le meilleur choix. Selon que l'on dispose d'une activité commerciale « dans la vraie vie » ou qu'on se lance en e-commerce seul, les priorités ne seront pas les mêmes...

Objectif visé / Résultats attendus

Etre capable de décider si une activité de vente en ligne est un développement rentable pour l'entreprise. Choisir le support optimal ou les supports complémentaires. Avoir les clés pour concevoir son offre de vente à distance. Savoir quelles sont les principales obligations légales.

Outils méthodologiques / Programme

- Présentations des différents critères qui permettent aux stagiaires d'estimer si la vente en ligne est adaptée à leur offre /clientèle.
- Présentation de divers types de vente en ligne, leurs avantages et leurs limites. Exemples.
- Pour chaque, comment estimer le temps et coût à prévoir pour sa mise en œuvre.
- Présentation des principaux types d'obligations légales (commerce, vente à distance, internet).
- Lancement de l'étude concrète du projet.

Alternance de présentation théorique et d'échanges entre les stagiaires et avec le formateur.
Un support de formation est remis à chaque stagiaire.
Les stagiaires qui le souhaitent peuvent apporter leur ordinateur portable pour visualiser en direct différents exemples de vente en ligne, mais ce n'est pas indispensable à la formation.

Pré-requis

Avoir des notions de base de l'utilisation d'un ordinateur et de la navigation sur internet.

Vous êtes concerné

Dirigeants, responsables de structures...

Durée

1 journée

Tarifs

Sur site : 630 € + déplac^t
Dans nos locaux : 230 € /pers.
Tarifs réduits : nous contacter

Nombre de stagiaires

4 à 10

Contact

Virginie Kriszt
Tel : 05 65 66 06 33
virginie@websites12.com