

BIEN UTILISER MA VILLE MON SHOPPING POUR DEVELOPPER SES VENTES (FOAD)

2 demi-journées - 7 heures

OBJECTIFS ET COMPÉTENCES VISÉES

- Connaître le fonctionnement du site Ma Ville Mon Shopping
- Comprendre l'intérêt d'être présent sur ce marketplace pour développer son identité digitale
- Avoir rempli sa fiche commerçant
- Savoir poster des produits sur le site Ma Ville Mon Shopping
- Pouvoir développer son identité digitale et booster potentiellement ses ventes

PROGRAMME

Demi-journée 1 : Découvrir et comprendre Ma Ville Mon Shopping : Partie théorique et découverte du dispositif (2 heures)

1. L'onglet « Mon profil »

Renseigner ses informations
Renseigner ses informations bancaires
Intégrer ses images de présentation
Renseigner ses horaires d'ouverture
Découvrir le nombre de vue dans votre ville

Choisir les produits les plus vendeurs (1 heure)

2. Les produits

Se poser les bonnes questions stratégiques pour choisir ses produits
Faire un listing des 10 produits les plus vendeurs de votre activité
Comment mettre en valeur ses produits avec une description attractive

Donnez une image professionnelle à ses produits (1 heure)

3. La photo : un élément déclencheur essentiel

Les conseils pour réussir ses photos
Les équipements

**Demi-journée 2 : Le dispositif Ma Ville Mon Shopping
Partie échange – questions / réponses aux interrogations (1 heure)
Les options détaillées (1 heure)**

4. La fiche produit détaillée

Comprendre le mode avancé des fiches produits
Remplir en mode avancé l'ensemble des fiches produits

L'aspect logistique de Ma Ville Mon Shopping (1 heure)

5. La logistique

L'aspect « Commande »
L'aspect « Rdv »
L'aspect « Mes réservations »
L'importance des avis sur le déclenchement d'achat
Partager sa boutique
La livraison : le click and collect, l'envoi par voie postale (mettre en valeur son produit, bien l'emballer et faire bonne impression), la livraison à domicile.

6. La gestion du stock

MATÉRIEL ET MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Études de cas concrets, un ordinateur avec une connexion Internet
Formation en ligne sur TEAMS, exercices pratiques notamment sur l'entreprise du participant, échanges, explications, enquête de satisfaction, attestation de formation.

FORMATEUR

Félix GIMENEZ, expert formateur en numérique, CMA de l'Allier
Pour plus d'information sur le profil du formateur, contacter le Pôle Formation Continue

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Quizz

ACCESSIBILITÉ

Accueil des publics en situation de handicap : contacter Marie-Luce AUFAURE
au 04 70 46 80 83

LES +

- Une formation sur-mesure
- Des outils opérationnels utilisables dans l'immédiat
- Acquérir une méthodologie pour chaque cas
- 93 % de nos stagiaires sont satisfaits

PUBLIC

- Chef d'entreprise, conjoint collaborateur/associé, salarié
- 7 personnes maximum

PRÉREQUIS

Avoir un compte ouvert sur Ma ville Mon Shopping ou vouloir ouvrir un compte. Cette formation se déroulant à distance, le stagiaire doit disposer d'un PC équipé de Chrome ou de Microsoft Edge à jour avec une connexion internet, d'un micro et de haut-parleur (sinon, il est conseillé d'utiliser un casque audio prise jack ou USB), d'une webcam (facultatif mais conseillé) et d'une adresse mail consultable

LIEU / DATES / HORAIRES

Classe virtuelle à distance (Teams)
Samedi 5 décembre
9 heures à 12 h 30 – 13 h 30 à 17 heures
Des dates supplémentaires sont en cours de définition

TARIF

Coût réel : 210 € nets de taxes

La participation de 42 € par jour est offerte par votre Chambre de Métiers
Pour les artisans, conjoints collaborateurs ou associés, financement par le Conseil de la Formation
Pour les autres statuts, financement possible par les OPCO, nous consulter

DÉLAI D'ACCÈS

Possibilité de s'inscrire 3 jours avant le démarrage de la formation

CONTACTS

Pôle Formation continue
7 Rue Emile Guillaumin – CS 41703
03017 MOULINS CEDEX
04 70 46 80 83
marie-luce.aufaure@cma-allier.fr
fabienne.gonzalez@cma-allier.fr

N° SIRET : 180 306 540 00014
N° déclaration O.F. : 8303P001903

