

COMPRENDRE LE CLIENT POUR ADAPTER SON OFFRE DANS UN ENVIRONNEMENT OMNICANAL

OBJECTIFS

Être capable de :

- Identifier les intentions, les profils et les comportements d'achat du client
- Définir le Commerce omnicanal
- Fidéliser dans un environnement omnicanal
- Assurer une veille sur la E-réputation de l'unité marchande

CONTENU DE LA FORMATION

Le contenu peut être adapté au public formé

- Mieux comprendre le client pour adapter son offre
- Les influenceurs, des leaders d'opinions !
- Analyser le comportement client
- Mieux comprendre le client
- Le E-commerce, c'est quoi ?
- L'identité visuelle
- Comment créer sa charte graphique
- Réussir sa stratégie de E-commerce
- Le parcours client, c'est quoi ?
- Le commerce Omnicanal
- Fidéliser dans un environnement omnicanal
- Assurer une veille sur E-réputation
- Protection des données personnelles et E-commerce

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Les modalités peuvent être adaptées au public formé

- Séances à distance

MODALITÉS TECHNIQUES

- Modules de formation et ressources pédagogiques en ligne accessibles sur notre plateforme (connexion internet requise)

CERTIFICATIONS

- Attestation de fin de formation

ÉVALUATIONS

Evaluation du déroulement de l'action
Evaluation des acquis de la formation

PRÉ REQUIS

Maîtriser les savoirs de base

PUBLIC VISÉ

Tout public
Ouverte aux personnes en situation de handicap

Modalités Pratiques

LIEU DE LA FORMATION

A distance

COÛT PÉDAGOGIQUE

Prix : 90 €

DATES DE LA FORMATION

Entrées et sorties permanentes

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Prise de contact avec IFCDIS par
- Téléphone : 05 62 14 45 67
- Mail : contact@ifcdis.fr
- Site Internet : www.ifcdis.fr

DURÉE DE LA FORMATION

2h