

Formation PrestaShop : finaliser, mettre en ligne et piloter sa boutique

■ Durée :	2 jours (14 heures)
■ Tarif inter-entreprise :	1 175,00 € HT (standard) 940,00 € HT (remisé)
■ Public :	Toute personne ayant suivi une première formation PrestaShop ou disposant déjà d'une boutique en cours de création. Commerçants, artisans, indépendants, responsables de petites structures ou toute personne en charge d'un site e-commerce PrestaShop souhaitant travailler sur son propre projet.
■ Pré-requis :	Avoir les bases d'utilisation de PrestaShop ou avoir suivi la formation d'initiation correspondante. Disposer idéalement d'un projet de boutique, d'un site existant ou d'éléments concrets à exploiter pendant l'atelier. Être à l'aise avec l'utilisation courante d'un navigateur web et d'un environnement d'administration en ligne.
■ Objectifs :	Consolider un projet e-commerce PrestaShop sur un cas réel. Structurer efficacement sa boutique, son catalogue et son parcours d'achat. Corriger les principaux points bloquants avant mise en ligne ou relance commerciale. Améliorer l'efficacité du site sur les aspects contenu, organisation et conversion. Définir une méthode simple pour piloter et faire évoluer sa boutique dans la durée.
■ Modalités pédagogiques, techniques et d'encadrement :	<ul style="list-style-type: none">• Formation synchrone en présentiel et distanciel.• Méthodologie basée sur l'Active Learning : 75 % de pratique minimum.• Un PC par participant en présentiel, possibilité de mettre à disposition en bureau à distance un PC et l'environnement adéquat.• Un formateur expert.

<p>■ Modalité d'évaluation :</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Définition des besoins et attentes des apprenants en amont de la formation. • Auto-positionnement à l'entrée et la sortie de la formation. • Suivi continu par les formateurs durant les ateliers pratiques. • Évaluation à chaud de l'adéquation au besoin professionnel des apprenants le dernier jour de formation.
<p>■ Sanction :</p>	Attestation de fin de formation mentionnant le résultat des acquis
<p>■ Référence :</p>	OPE102927-F
<p>■ Demandeurs d'emploi :</p>	Des entreprises recrutent des demandeurs d'emploi qui ont suivi ce cours dans le cadre d'une POEI, contactez-nous au 09.72.37.73.73 pour plus d'informations.
<p>■ Note de satisfaction des participants :</p>	4,67 / 5
<p>■ Contacts :</p>	commercial@dawan.fr - 09 72 37 73 73
<p>■ Modalités d'accès :</p>	Possibilité de faire un devis en ligne (www.dawan.fr , moncompteformation.gouv.fr , maformation.fr , etc.) ou en appelant au standard.
<p>■ Délais d'accès :</p>	Variable selon le type de financement.
<p>■ Accessibilité :</p>	Si vous êtes en situation de handicap, nous sommes en mesure de vous accueillir, n'hésitez pas à nous contacter à referenthandicap@dawan.fr , nous étudierons ensemble vos besoins

Atelier projet e-commerce : structurer, corriger et rendre sa boutique exploitable

Cadrage du projet personnel du participant.

Analyse rapide de la boutique existante ou du projet en cours.

Identification des objectifs commerciaux, des cibles, de l'offre et des priorités concrètes.

Repérage des points bloquants qui empêchent la mise en ligne ou les ventes.

Travail guidé sur le catalogue réel du participant.

Relecture de l'arborescence, des catégories, des fiches produits et des déclinaisons.

Amélioration de la lisibilité de l'offre, des libellés, des visuels et des arguments de vente.

Mise en cohérence entre promesse commerciale, contenus et organisation du site.

Atelier sur le tunnel d'achat et les réglages essentiels.

Vérification des modes de livraison, des frais, des zones, des moyens de paiement et des emails clés.

Contrôle des pages stratégiques : accueil, catégories, produit, panier, commande, contact.

Correction des irritants qui nuisent à la conversion.

Atelier fil rouge : remise à plat du site ou du prototype du participant avec élaboration d'un plan d'action priorisé et application immédiate sur son cas réel.

Atelier mise en production : vendre, piloter et faire évoluer sa boutique

Préparation de la mise en ligne ou de l'amélioration continue du site.

Définition d'une checklist de validation avant ouverture ou relance commerciale.

Contrôle de la qualité globale : navigation, confiance, rassurance, mentions utiles, parcours mobile, cohérence visuelle.

Méthode pour tester sa boutique avant diffusion.

Travail sur l'animation commerciale du site.

Création ou amélioration de pages, blocs, promotions, produits mis en avant et opérations simples.

Réflexion sur les leviers à forte utilité pour une TPE : nouveautés, réassurance, offre de lancement, ventes associées, relances.

Construction d'un plan d'actions simple à court terme.

Pilotage de l'activité et bonnes pratiques d'exploitation.

Lecture des premiers indicateurs utiles : trafic, produits vus, abandon panier, commandes, panier moyen.

Organisation quotidienne et hebdomadaire pour administrer la boutique sans s'éparpiller.

Méthode pour faire évoluer le site par petites améliorations concrètes.

Atelier fil rouge : finalisation du site personnel du participant, tests de bout en bout, formalisation d'une feuille de route à 30 jours et présentation des améliorations réalisées.