



# Gestionnaire du commerce digital

Le CVPC, en collaboration avec l'UCOVA, propose une formation en commerce digital afin de dispenser aux gérants des compétences nécessaires pour développer leurs activités au travers des outils digitaux.

### Objectifs de formation :

- ✓ Améliorer sa présence en ligne
- ✓ Développer sa communication digitale
- ✓ Saisir les particularités du commerce en ligne par rapport au commerce stationnaire
- ✓ Connaître les outils digitaux pour augmenter ses ventes

### Public cible :

Gérants de commerce ou toute personne travaillant dans le retail et chargée de développer les activités.

### Descriptif des modules

La formation comprend les modules suivants :

- ✓ Un module sur les fondamentaux du commerce de détail pour découvrir l'importance du numérique dans leur travail
- ✓ Quatre modules spécifiques au marketing digital pour transmettre aux participants des outils simples et pratiques à appliquer à leur commerce pour développer leurs activités.

Le cursus complet permet d'accéder à l'examen final en vue d'accéder au titre de **Gestionnaire du commerce digital** (ou Digital Retail Manager).

#### 1. Module 1 - Les fondamentaux du commerce digital :

Ce module vous permettra de découvrir l'impact de la digitalisation dans le commerce de détail ainsi que les possibilités qui s'offrent à vous pour développer vos ventes en ligne.

##### Contenus :

- ✓ La digitalisation dans le commerce de détail : évolutions et tendances.
- ✓ Présentation des principaux réseaux sociaux et de leurs fonctions
- ✓ Les plateformes commerciales pour développer ses ventes en ligne
- ✓ Le b.a.-ba de la photographie

Durée : 12 périodes de 45 minutes

## 2. Module 2 – Bases du marketing et de la communication :

Avant d'utiliser les outils digitaux qui s'offrent à vous, il est primordial de développer une approche marketing pour que vos actions soient ciblées et rentables.

Contenus :

- ✓ Démarche et bases du marketing
- ✓ Outils du marketing
- ✓ Bases de la communication
- ✓ L'expérience client
- ✓ La satisfaction et fidélisation du client

Durée : 33 périodes de 45 minutes

## 3. Module 3 – Bases du marketing digital :

Après avoir développé votre état d'esprit marketing, vous découvrirez les outils du marketing digital pour promouvoir vos produits et accroître votre visibilité en ligne.

Contenus :

- ✓ Bases du marketing digital
- ✓ Outils de promotion et d'analyse de vos flux clients
- ✓ Communiquer sur les réseaux sociaux
- ✓ Générer des newsletters

Durée : 33 périodes de 45 minutes

## 4. Module 4 - E-commerce :

Vous ne vendez pas un produit de la même manière en ligne que dans votre magasin. Ce module dispense des connaissances de bases pour développer une approche de e-commercial.

Contenus :

- ✓ Le site internet – votre vitrine numérique
- ✓ Le e-consommateur
- ✓ Les plateformes de e-commerce
- ✓ Les nouvelles technologies d'encaissement
- ✓ La mise en avant des produits en ligne
- ✓ La gestion du stock de marchandises lors de ventes en ligne

Durée : 15 périodes de 45 minutes

## 5. Module 5 - Vente :

Pour optimiser vos ventes, vous devez être capable de comprendre votre consommateur et être à l'écoute de ses besoins, que ce soit au niveau du commerce stationnaire ou du commerce en ligne.

### Contenus :

- ✓ Gestion des ventes en ligne
- ✓ Entretien de vente
- ✓ Optimisation des ventes
- ✓ Service après-vente

Durée : 12 périodes de 45 minutes

### **Durée du cursus :**

Environ 1 année - 105 périodes de 45 minutes composées comme suit :

- ✓ 78 périodes en présentiel (26 soirées)
- ✓ 5 périodes à distance (visioconférence)
- ✓ 22 périodes d'apprentissage autonome (e-learning)

### **Prérequis :**

Titulaire d'un CFC + 2 ans d'expérience minimum dans le commerce de détail  
ou  
Gérant de magasin

### **Certification :**

Après avoir suivi les cinq modules de formation, vous pourrez vous présenter à l'examen final en vue de l'obtention du certificat de **Gestionnaire du commerce digital** délivré par le CVPC et l'UCOVA.

L'examen consiste en un court rapport à rendre dans lequel vous décrirez la stratégie de promotion et de communication d'un produit ou d'un service de votre boutique. Le projet doit ensuite être défendu face à un jury.

### **Informations pratiques :**

- ✓ **Nombre de participants par session de formation** : 6 – 14 personnes
- ✓ **Lieu de cours** : CVPC, ch. St-Hubert 2, Sion
- ✓ **Jour de cours** : En soirée, les mardis et quelques jeudis
- ✓ **Horaires** : de 19h00 à 21h30