

# Animation commerciale sur internet

## *Animer efficacement son site internet*

**Durée:** 7.00 heures (1.00 jours)

### Profils des apprenants

- Libraires
- Gérants de librairies
- Responsables de communication

### Prérequis

Il est recommandé d'avoir des connaissances en informatique, et dans le monde de la librairie. Il est également nécessaire d'avoir une connexion internet stable.

### Accessibilité et délais d'accès

Nous vous proposons cette formation à distance, en visio-conférence ou en présentiel dans les locaux de l'entreprise du ou des stagiaires.

Le délai d'accès aux prestations dépend de la programmation des différentes formations déjà engagées. Les formations sont réservées à l'avance suivant la date de mise en service du site, ou en fonction du souhait de la date de mise en service. En tout état de cause, il est souhaitable d'avoir la confirmation de la part du client 15 jours avant la date de formation. Ces formations sont disponibles toute l'année, la date est à convenir ensemble.

Vous pouvez nous contacter par téléphone au 02-57-52-05-72 ou par mail : [contact@kamael.com](mailto:contact@kamael.com), pour plus d'informations.

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter, pour évaluer avec vous la possibilité ou non de satisfaire à vos besoins (pédagogie, matériel, moyens techniques et humains).

### Qualité et indicateurs de résultats

A l'issue de cette formation, il sera remis au stagiaire un questionnaire de satisfaction et d'autoévaluation, ainsi qu'une attestation d'assiduité. Une feuille d'émargement est également remise lors d'une demande de prise en charge.

### Modalités pédagogiques :

- Apports théoriques, exemples et cas pratiques
- Echanges d'expérience
- Support dématérialisé retraçant les notions abordées lors de la formation

## Objectifs pédagogiques

- Se faire connaître : exploiter son site Internet conjointement aux réseaux sociaux, annuaires et sites de référencement, pour faire connaître l'activité du magasin en ligne, et les informations pratiques liées au magasin.
- Construire une ligne éditoriale : choisir des thèmes, effectuer des sélections, les saisir sur le site internet.
- Communiquer : susciter les visites et les ventes grâce à l'animation et la communication sur plusieurs canaux de communication (lettre d'information, réseaux sociaux, magasin).
- Communication et fidélisation : comment fidéliser vos clients grâce à la qualité de votre communication et de votre réactivité ?

## Contenu de la formation

- Connaître le contexte de la vente en ligne
  - Données économiques : la place de la vente en ligne dans le commerce mondial, le commerce en France, le commerce de livres.
  - Données sociales : qui sont les acheteurs en ligne, quelles sont leurs pratiques (expédition, réservation, pré-achat), comment elles évoluent.
  - Comment se tenir au courant des dernières évolutions de ce secteur : sources, lettres d'informations, réseaux.
- Se faire connaître : identifier le magasin en ligne
  - Faites connaître la librairie : rédigez un descriptif de la librairie (présentation, horaires et informations pratiques, photos), mettez en place ces informations sur votre site Internet, mais également sur les annuaires, sites de référencement, réseaux sociaux. Vérifiez les informations auxquelles les internautes ont accès en cherchant votre marque.
  - Mettez en avant vos spécialités grâce à l'arborescence des catégories thématiques sur votre site, à l'image de votre librairie : comment choisir ces catégories, comment les nourrir de nouveaux articles régulièrement.
- Construire une ligne éditoriale
  - Mettez en avant les livres du moment : si la base de données ne contient pas toutes les informations, comment les récupérer à partir des sites éditeurs et diffuseurs, comment rédiger une fiche claire, quelles informations sont légalement récupérables.
  - Choisissez un thème selon l'actualité et l'identité de la librairie. Établissez, à partir de ce thème, une sélection d'ouvrages, éventuellement hiérarchisée. Saisissez cette sélection sous la forme d'un dossier sur le site Internet.
  - Écrivez et saisissez un conseil de lecture. Choisissez les conseils de lectures des confrères libraires et d'autres sources intégrées, pour les mettre en avant. Modérez les conseils de lecture des clients et internautes.
  - Annoncez vos événements et rencontres : le programme des animations s'adresse à vos clients, mais également à vos partenaires institutionnels, à la presse locale, aux diffuseurs et aux éditeurs. Annoncez également les événements de vos partenaires.
- Communiquer
  - Créez et rédigez une lettre d'information : exploitez le contenu déjà rédigé, trouvez un ton pour vous adresser à vos clients, trouvez un rythme : construisez-vous un calendrier.
  - Communiquez sur les réseaux sociaux : informez les clients, tout en facilitant les ventes et réservations en ligne.
  - Communiquez en magasin à propos de votre site internet : comment construire une communication cohérente et complémentaire ? Comment faire de votre site internet une aide à la vente (recherche bibliographique, conseils, communauté des lecteurs) ?

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

La formation est animée par l'un de nos formateurs. Nos formateurs maîtrisent nos logiciels et sont régulièrement formés à leurs mises à jour. Ils effectuent une veille sur les éléments de programme et sur les outils pédagogiques.

### Moyens pédagogiques et techniques

- Matériels en fonction des équipements existants dans les locaux de la société concernée.
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation.

### Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

Pour chaque formation, les prérequis nécessaires sont vérifiées en amont auprès des responsables de formation via un questionnaire préalable et/ou un échange direct ( contact téléphonique et/ou messagerie et/ou visio-conférence ). L'admission est accordée seulement si les prérequis sont validés.

En amont de la formation, le formateur rencontre le ou les responsables de la formation afin d'adapter avec eux la formation aux stagiaires, en prenant en compte les réalités de leurs pratiques professionnelles ainsi que leurs attentes spécifiques.

Il est défini un calendrier personnalisé afin de respecter au mieux l'organisation et la gestion des plannings de la société demandeuse.

## Kamael

8 place Jean Jaurès

37000 Tours

Email: [contact@leslibraires.fr](mailto:contact@leslibraires.fr)

Tel: 0257520572



Lors de la formation, l'évaluation des connaissances se fait de façon continue lors de la manipulation du produit dans un contexte réel, par des mises en situation,

En fin de formation, l'évaluation du stagiaire se fait par des questions orales ou écrites. Il est remis à chaque stagiaire un questionnaire d'auto-évaluation et de satisfaction.

L'évaluation de la session de formation se fait par un tour de table à la fin de la session de formation avec analyse des différents stagiaires, la remise d'un questionnaire dit « à chaud » pour évaluer la session de formation et mettre en place différents correctifs si nécessaires, la remise à chaque stagiaire d'un questionnaire dit « à froid » quelques semaines plus tard pour évaluer la dite formation et cibler les corrections et modifications à apporter à la session de formation en cas de besoin.

De plus, en tant qu'utilisateur du site, une assistance téléphonique assurée par le service client, est mise à la disposition des stagiaires.

**Prix** : 650.00 euros HT, soit 780 euros TTC