

# FORMATION



## Apprendre à gérer une boutique e-commerce de A à Z (Prestashop)

Version 2  
Le 23/12/2023  
Mise à jour : le 29/01/24

# #1 - OBJECTIFS GÉNÉRAUX

Les objectifs de la formation sont les suivants : maîtriser la gestion d'une e-boutique (Prestashop) de A à Z. La gestion sous-entend ici la maîtrise du CMS, mais aussi des canaux de communication permettant de mettre en avant son site e-commerce.

## #2 - OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES ET OPÉRATIONNELS

- formation à l'utilisation complète de l'outil Prestashop ;
- savoir optimiser une e-boutique pour le SEO (catalogue, fiches produits, pages internes, blog, ...) ;
- maîtriser la facturation en ligne (gestion des remboursements, paiements, avoirs, ...) ;
- effectuer la liaison entre Prestashop et un ERP (logiciel de comptabilité).

# #3 – COMPÉTENCES VISÉES ET OPÉRATIONNELLES

À l'issue de la formation, les stagiaires pourront :

- gérer leur e-boutique en toute autonomie, via l'outil Prestashop ;
- maîtriser l'ensemble des fonctionnalités de Prestashop, aussi bien principales que complémentaires ;
- gérer le catalogue de la e-boutique ;
- optimiser les pages internes, fiches produits et articles de blog pour le SEO ;
- gérer toutes les étapes de la facturation ;
- centraliser la totalité des factures sur un ERP.

## #5 – PROGRAMME

La formation sera composée de 30 séances. Ces séances seront réparties sur 30 journées à raison de 1 séance par jour.

Elles sont présentées par ordre chronologique.

# #5 – PROGRAMME (partie 1/7)

## FORMATION : apprendre à gérer une boutique e-commerce de A à Z

FORMATION : apprendre à gérer une boutique e-commerce de A à Z		
Séance 1 <b>Utiliser Prestashop (Partie 1)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation de l'outil Prestashop</li> <li>• Passage en revue des différents réglages possibles via le CMS</li> <li>• Utilisation du thème et des design</li> </ul>	
Séance 2	Exemples et applications pratiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prise en main de l'interface</li> <li>• Personnalisation d'un thème</li> </ul>	
Séance 3 <b>Utiliser Prestashop (Partie 2)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion des produits et types de produits</li> <li>• Gestion des stocks</li> <li>• Gestion des transporteurs et fournisseurs</li> <li>• Gestion du multiboutique</li> </ul>	
Séance 4	Exemples et applications pratiques : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercices pratiques pour une bonne compréhension du backoffice</li> </ul>	

# #5 – PROGRAMME (partie 2/7)

<p>Séance 5 <b>Utiliser Prestashop (Partie 3)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maîtriser les paramètres de la boutique (TVA, localisation, devises, etc)</li> <li>• Gestion des clients et groupes de clients</li> <li>• Gestion des outils marketing (codes promo, remises, etc)</li> </ul>	
<p>Séance 6</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercices pratiques permettant de maîtriser l'interface</li> </ul>	
<p>Séance 7 <b>Utiliser Prestashop (Partie 4)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion des employés (utilisateurs de Prestashop)</li> <li>• Gestion des fonctionnalités complémentaires</li> <li>• Gestion du SAV</li> </ul>	
<p>Séance 8</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercices pratiques pour une gestion optimale de Prestashop</li> </ul>	

# #5 – PROGRAMME (partie 3/7)

<p>Séance 9 <b>E-boutique : les optimisations techniques</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Optimisations techniques sur Prestashop</li> <li>• Maintenance et mises à jour sur Prestashop</li> <li>• Présentation du tableau statistique (nombre de ventes, conversions etc)</li> </ul>	
<p>Séance 10</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercices pratiques visant à intégrer totalement l'intérêt des optimisations techniques</li> </ul>	
<p>Séance 11 <b>E-boutique : les optimisations SEO (partie 1)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reprise des bases du SEO</li> <li>• Présentation des différents leviers d'action disponibles</li> <li>• L'algorithme de Google : ce qui a changé et ce qu'il faut savoir pour mettre en place une stratégie SEO efficace</li> <li>• Identifier les bons mots clés</li> </ul>	
<p>Séance 12</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quizz sur les bases du SEO</li> <li>• Repérer les erreurs d'optimisation sur des textes existants</li> <li>• Présentation d'un outil gratuit pour identifier les mots clés</li> </ul>	

# #5 – PROGRAMME (partie 4/7)

<p>Séance 13 <b>E-boutique : les optimisations SEO (partie 2)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion et optimisation SEO des pages internes</li> <li>• Gestion et optimisation SEO des fiches produits</li> <li>• Gestion et optimisation SEO du blog</li> </ul>	
<p>Séance 14-15-16</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rédaction d'une page interne optimisée pour le SEO</li> <li>• Rédaction d'une fiche produit optimisée pour le SEO</li> <li>• Rédaction d'un article de blog optimisé pour le SEO</li> </ul>	
<p>Séance 17 <b>Facturation (partie 1)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liaison entre Prestashop et logiciel ERP (comptabilité)</li> <li>• Gestion des commandes et facturation</li> <li>• Gestion des systèmes de paiement</li> </ul>	
<p>Séance 18</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercices pratiques de mise en situation</li> </ul>	

# #5 – PROGRAMME (partie 5/7)

<p>Séance 19 <b>Facturation (partie 2)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centralisation des factures</li> <li>• Gestion des avoirs</li> <li>• Gestion des remboursements</li> </ul>	
<p>Séance 20</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exercices pratiques : générer un avoir, effectuer un remboursement, etc.</li> </ul>	
<p>Séance 21 <b>Les réseaux sociaux</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre les différences entre les réseaux sociaux existants (Facebook, Instagram, TikTok et LinkedIn seront étudiés)</li> <li>• Définition du rôle de chaque réseau</li> <li>• Définition des cibles à viser sur chaque réseau</li> </ul>	
<p>Séance 22</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apprendre à créer une page professionnelle sur chaque réseau (renseignement de toutes les informations requises pour une page attrayante)</li> <li>• Création d'une photo de profil et de couverture (Facebook et LinkedIn) avec Canva</li> </ul>	

# #5 – PROGRAMME (partie 6/7)

<p>Séance 23 <b>Les KPIs</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre ce qu'est un KPI</li> <li>• Comment choisir les bons KPIs à suivre selon les publications ? (publication, story, Reel, publication sponsorisée, ...)</li> <li>• Présentation des interfaces de suivi des différents réseaux sociaux</li> </ul>	
<p>Séance 24 et 25</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier les KPIs à suivre pour les prochaines publications Couleurs Leroux, selon l'objectif visé</li> <li>• Créer un tableau de suivi de performances (via Excel, celui-ci pourra être personnalisé et réutilisé)</li> </ul>	
<p>Séance 26 <b>Mailchimp</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation de l'outil Mailchimp</li> <li>• Segments : comment envoyer une newsletter à plusieurs groupes d'abonnés ?</li> <li>• Personnalisation de Mailchimp (expéditeur, objet, ...)</li> </ul>	
<p>Séance 27</p>	<p>Exemples et applications pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Création d'un template de newsletter qui pourra être personnalisé et donc réutilisé par la suite</li> <li>• Exercices pratiques : créer un segment, planifier un envoi, modifier l'expéditeur et l'objet, etc.</li> <li>• Comprendre les retombées d'une newsletter</li> </ul>	

# #5 – PROGRAMME (partie 7/7)

<p>Séance 28 <b>Ouverture</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'environnement e-commerce versus création d'un Prestashop</li> <li>• Les abréviations et termes techniques du secteur</li> </ul>	
<p>Séance 29</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le marché du e-commerce</li> <li>• Les solutions marketing B2B de développement de ses ventes</li> </ul>	
<p>Séance 30 <b>Les publications sponsorisées</b></p>	<p>Récapitulatif global de la formation → reprise des éléments essentiels Dernières questions Échanges autour d'une stratégie à mettre en place</p>	

## #6 – PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse à toute personne souhaitant acquérir de nouvelles compétences ou souhaitant développer ou approfondir des compétences déjà acquises.

# #7 – DURÉE DE LA FORMATION

La durée de cette formation dépend du niveau initial ainsi que du niveau de détail et de pédagogie attendu.

## #8 – INFOS PRATIQUES

### Lieu et modalités d'accès

Dans nos locaux, Les Veilleurs du Net, au 45 rue de la bourse, 69002 LYON. Nos locaux n'étant pas accessibles aux personnes à mobilité réduite, notre session de formation est également proposée en visioconférence sur la plateforme Google Meet.

### Accessibilité PMR

Nos locaux situés au 45 rue de la bourse, 69002 LYON ne sont malheureusement pas accessibles aux personnes à mobilité réduite. Cependant nous disposons de locaux à la tour Oxygène, 10-12 boulevard Vivier Merle, 69003 LYON au sein duquel nous pouvons accueillir les PMR.

# #9 – MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

## Délais d'accès

La réalisation de la formation débute par un entretien téléphonique, puis par la proposition de différents créneaux pour l'entretien préalable (connaissance des besoins). La prestation débute dès lors que le financement a été validé, à l'issue de la période de rétractation prévue dans nos CGV (14 jours).

L'action de formation débute donc au plus tôt sous deux semaines suivant la validation du financement.

## Modalités d'évaluation

La réussite du formé est évaluée grâce à un questionnaire remis en fin de formation. Cette formation ne donne pas lieu à la remise d'un certificat attestant de la réussite de celle-ci.

## Certification

Au terme de cette formation, une attestation de formation est délivrée.

# #10 – MÉTHODES PÉDAGOGIQUES ET SUITE DE PARCOURS

## Moyens et méthodes pédagogiques

Cette formation se présente sous forme de présentations PowerPoint, accompagnées d'explications du formateur et d'études de cas concrets. Des documents PowerPoint et la correction des cas pratiques sont proposés aux formés.

## Suite de parcours et débouchées professionnelles

Ce parcours de formation permet de développer de nouvelles compétences professionnelles. Il peut également permettre d'intégrer un nouveau métier et un niveau supérieur de qualification.

## #11 – Modalités d'accès pour les personnes en situation de handicap

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nous disposons de locaux spécifiques pour les personnes à mobilité réduite, situés au 10-12 boulevard Vivier Merle, 69003 LYON.

Dans la mesure du possible, LV Group adapte ses supports de formation et de bilan de compétences au regard des différents handicaps déclarés (adaptation du format des slides, proposition d'un format 100% audio pour les personnes mal-voyantes, proposition d'un format 100% écrit pour les personnes malentendantes, etc).

Dans le cas où LV Group ne serait pas en mesure d'adapter l'une de ses formations, nous nous engageons à faire appel à nos partenaires handicap ([liste de nos partenaires handicap](#)).

Les stagiaires peuvent également choisir un partenaire handicap en fonction de leur département, en se rendant [ici](#).

La Maison Départementale des Personnes Handicapées (MDPH) a été créée par la loi n° 2005-102 du 11 février 2005, accessible depuis chaque département. Les MDPH accueillent, accompagnent et informent les personnes en situation de handicap. [Voici leur annuaire](#).

## #12 – Conditions de réalisation de la formation

La formation se réalise sur la base du volontariat des personnes souhaitant en bénéficier. Les bénéficiaires s'engagent donc à communiquer toutes les informations utiles et nécessaires au bon déroulé de la formation.

Un questionnaire de début de formation sera fourni pour évaluer les compétences à l'entrée de la formation et ainsi adapter le contenu en fonction des aptitudes de chacun.

La formation se conclut par la réalisation d'un questionnaire de sortie de formation permettant de valider les acquis : une attestation de formation sera remise à chaque stagiaire ayant validé les acquis

Nous nous engageons à informer chaque bénéficiaire des moyens matériels et humains mis en place pour le bon déroulé de la formation.

# #13 – TARIFS ET RÈGLEMENT

## Tarifs

Le coût de cette formation est de 1300€ H.T par journée et par session.

## Règlement de la formation

Le règlement de cette formation peut s'effectuer par :

- CB ;
- chèque ;
- financement personnel ;
- pourcentage d'acompte (50/50 si le formé finance lui-même).

## Prise en charge par le CPF

Cette formation est prise en charge par le CPF.

# #14 – PROFIL DU FORMATEUR

Le formateur référent pour cette formation est Monsieur  
Walter Walczak

Chef de projet et chargé d'affaires chez Les Veilleurs du Net &  
Quintessence

[Profil LinkedIn](#)

# Une question sur cette formation ?

Contactez-nous !

04 28 29 04 90

[contact@lesveilleursdunet.com](mailto:contact@lesveilleursdunet.com)

45 rue de la Bourse 69002

