

## **Cycle certifiant de formation de Webmaster**

### **Certificat 1 : Créer et administrer un site de e-commerce pour TPE-PME**

**Présentation :** A l'issue de la formation, le bénéficiaire aura créé et mis en ligne sa boutique en ligne sur Internet ; il maîtrisera les fonctions fondamentales pour la gestion de son site Internet et sera en capacité de promouvoir son activité. La formation permet de développer et de certifier des compétences acquises. La formation fait l'objet d'une certification reconnue par CMA France et inscrite au répertoire spécifique. Le participant pourra s'il le souhaite poursuivre et compléter ses compétences par les deux formations recommandées dans le cadre d'un parcours complet d'accès aux compétences numériques : - Créer et administrer un site internet pour TPE-PME - Créer et administrer un compte sur un réseau social pour TPE-PME

**Objectif Opérationnel :** Cette certification a pour objectif de permettre aux titulaires de : - Créer un site e-commerce attractif et vendeur - Gérer un site e-commerce et animer les ventes - Améliorer la visibilité et générer du trafic

**Objectifs de la formation /Compétences visées - à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de maîtriser :**

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>☒ Définir ses besoins de site e-commerce dans un cahier des charges en analysant sa valeur ajoutée et en intégrant les dimensions techniques et budgétaires afin de cadrer le périmètre et la faisabilité du projet.</li> <li>☒ -Sélectionner une solution e-commerce correspondant aux besoins et aux contraintes identifiés dans le cahier des charges pour disposer d'un outil de création adapté à son projet et aux supports numériques ciblés (écran d'ordinateur, smartphones et tablettes).</li> <li>☒ -Choisir une structure de site parmi les fonctionnalités proposées par la solution e-commerce en sélectionnant les options adaptées pour aboutir à une configuration ergonomique et répondant aux besoins.</li> <li>☒ -Créer le design du site e-commerce en adéquation avec l'identité de l'entreprise, en veillant à l'esthétique pour proposer un site attractif et favoriser l'Expérience Utilisateur (UX).</li> <li>☒ -Intégrer du contenu web sur son offre de produits/services en soignant les descriptifs pour attirer le client, le rassurer et optimiser la vente.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>☒ Intégrer les mentions légales obligatoires (CGV, RGPD, cookies) dans le site e-commerce en veillant à leurs mises à jour pour être en conformité avec la loi et intelligible pour le client.</li> <li>☒ Assurer l'optimisation du référencement naturel de son site en incrémentant des mots clés et en actualisant les contenus pour améliorer l'indexation et le classement dans les résultats des moteurs de recherche.</li> <li>☒ Mettre en place des actions de relations clients en réalisant des animations de vente (newsletters, mises en avant produit, liens vers les médias sociaux, etc.) et en assurant un suivi de sa clientèle afin de développer sa visibilité, son audience et son taux de fidélisation.</li> <li>☒ - Exploiter les données statistiques de fréquentation des pages du site en utilisant les indicateurs clés de performance afin d'analyser le trafic et cerner les préférences et comportement des visiteurs.</li> </ul> |
|--|---|

#### **Méthodes et moyens pédagogiques**

Création par chacun de sa boutique en ligne sur un outil open source, acquisition des connaissances et compétences fondamentales pour administrer et développer ses ventes en toute autonomie.

#### **Modalités de suivi pédagogique et d'évaluation des acquis**

Positionnement des stagiaires en fonction des pré requis à l'entrée. Tout au long de la formation, le formateur organisera des évaluations et des cas concrets pour vérifier le degré de maîtrise des différentes compétences, des savoirs et savoirs faire. Cela pourra se faire sous la forme de questionnaires et d'études de cas ou de mise en situation. Validation des compétences par une certification.

#### **Public et Pré-requis**

Maîtrise des compétences de bases (4 opérations, lecture écriture..)  
Savoir utiliser un ordinateur pour se connecter à internet  
Posséder une adresse mail

#### **Qualité des intervenants**

Formateurs spécialisés en technologie digitale, diplômés de l'enseignement supérieur.

#### **Suivi /Evaluation de la formation/ Sanction de la formation /Type de validation**

A partir de son projet professionnel, le candidat présente au jury la version finale du site e-commerce sur lequel il a travaillé.

Il est attendu que le candidat explique ses objectifs et ses besoins puis qu'il présente l'ensemble du site : structure, fonctionnalité, exemple de produits/services, etc.

La présentation est suivie d'un échange oral avec le jury. Cet échange permet au candidat d'argumenter les choix opérés dans l'élaboration de son site et d'élargir le questionnement du jury sur certaines compétences afin d'en vérifier la maîtrise par le candidat.

Durée de l'évaluation : 15-20 min- Lieu de l'évaluation : en centre de formation

Pour valider la certification, le candidat doit obtenir au moins 7 compétences en acquis (A) sur les 9 compétences qui composent la certification, 2 compétences au plus en partiellement acquis (PA) et aucune compétence en non acquis (NA).

#### **Livrables à l'issue de la formation**

Les supports de formation sont élaborés par chaque formateur et mis à disposition des stagiaires en cohérence avec la méthode pédagogique utilisée et les compétences visées.

#### **Mise en œuvre de la formation**

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Durée : 28 heures</b></li> <li>• <b>Tarif: 1120 ,00 euros</b></li> <li>• <b>Date limite d'inscription : 15 jours avant le début de la formation</b></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Formations accessibles aux personnes en situation de handicap</b></li> <li>• <b>Lieu : CMA FORMATION Rivière-Salée</b></li> <li>• <b>Sessions : Nous contacter</b></li> </ul> |
|--|---|

#### **Les modalités financières et de prise en charge**

Éligibilité aux dispositifs de financement du CPF , Plan de Compétences OPCO ....

**Contacts : Tél : 0596 68 09 14 – Courriel : [secretariat.fpc@cma-martinique](mailto:secretariat.fpc@cma-martinique)**

**Chambre de Métiers et de l'Artisanat de Martinique – N° SIRET : 18972001 400019**

2 Rue du Temple – Morne Tartenson – BP 1194 – 97200 Fort de France

Tél : 0596 71 32 22 – Courriel : [secretariat.fpc@cma-martinique](mailto:secretariat.fpc@cma-martinique)