Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Administrer et optimiser un site e-commerce WooCommerce avec Elementor

Dans un contexte où la vente en ligne repose autant sur la qualité de l'offre que sur l'expérience proposée aux utilisateurs, cette formation permet d'acquérir les compétences nécessaires pour administrer, structurer et optimiser un site e-commerce sous WordPress avec WooCommerce et Elementor.

À travers une approche progressive et orientée mise en pratique, l'apprenant apprend à créer et organiser ses pages, gérer son catalogue produits, produire des contenus utiles et améliorer l'expérience utilisateur afin de favoriser le passage à l'achat.

La formation aborde également les fondamentaux du référencement naturel (SEO) ainsi que les nouvelles pratiques liées à la visibilité dans les moteurs de réponse basés sur l'intelligence artificielle (GEO), afin de renforcer la présence du site sur les différents points de contact digitaux.

Tout au long du parcours, les apports méthodologiques sont directement appliqués à des cas concrets, permettant une montée en compétence opérationnelle et une autonomie dans la gestion et l'évolution du site e-commerce.

Durée : 21.00 heures

Lieu : À distance

Profils des stagiaires

- Responsables e-commerce
- Chef.fe de projet web
- Responsable marketing digital
- Chargé.e de marketing digital
- Toute personne impliquée dans la mise en œuvre d'un projet e-commerce

Prérequis

- Disposer d'un site WordPress avec WooCommerce installé (ou en cours de création)
- Avoir un accès administrateur au site
- Avoir les connaissances de base WordPress
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Administrer un site WordPress avec WooCommerce
- Créer et structurer des pages avec Elementor
- Concevoir et optimiser des fiches produits
- Organiser un catalogue e-commerce
- Produire des contenus utiles (FAQ, blog)
- Améliorer l'expérience utilisateur et le parcours d'achat
- Optimiser le référencement naturel (SEO) et la visibilité dans les IA (GEO)
- Mettre en place des actions concrètes pour favoriser la conversion

Contenu de la formation

- Comprendre son environnement WordPress, WooCommerce et Elementor
  - Comprendre le fonctionnement global d'un site WordPress
  - Prendre en main WooCommerce (produits, commandes, réglages)
  - Comprendre le rôle d'Elementor dans la création des pages
  - Identifier les éléments structurants du site (header, footer, templates)
  - Mise en pratique : prise en main du back-office du site
- Créer des pages avec Elementor
  - Prendre en main l'interface Elementor
  - Créer et structurer une page
  - Utiliser les templates et blocs
  - Adapter le design aux différents supports
  - Concevoir des pages orientées conversion
  - Mise en pratique : création ou refonte d'une page
- Créer et optimiser ses fiches produits WooCommerce
  - Créer un produit simple ou variable
  - Structurer une fiche produit claire et efficace
  - Mettre en avant les bénéfices de l'offre
  - Ajouter des éléments de réassurance
  - Optimiser pour la conversion
  - Import de produits en masse
  - Mise en pratique : création ou optimisation de fiches produits
- Structurer ses catégories et organiser son catalogue
  - Créer et organiser les catégories de produits
  - Structurer l'arborescence
  - Créer des pages catégories
  - Améliorer la lisibilité de l'offre
  - Mise en pratique : optimisation du catalogue
- Créer des contenus utiles : FAQ et blog
  - Comprendre le rôle des contenus dans une stratégie e-commerce
  - Identifier les questions et besoins utilisateurs
  - Créer une FAQ pertinente
  - Structurer un article de blog
  - Produire des contenus pédagogiques et engageants
  - Mise en pratique : création d'une FAQ et d'un contenu éditorial

- Améliorer l'expérience utilisateur et le parcours d'achat
    - Comprendre le parcours client, de la première visite à l'achat et jusqu'à la fidélisation
    - Identifier les points de friction
    - Optimiser les pages clés
    - Travailler les CTA
    - Renforcer la réassurance
    - Mise en pratique : amélioration du parcours utilisateur
- Optimiser son référencement naturel (SEO) et sa visibilité dans les IA (GEO)
    - Comprendre le fonctionnement des moteurs de recherche et des moteurs de réponse basés sur l'IA
    - Identifier les mots-clés stratégiques liés aux produits et contenus du site
    - Optimiser pages produits et catégories
    - Structurer les contenus pour améliorer leur lisibilité, leur indexation et leur reprise dans les réponses générées par les IA
    - Optimiser les images, le maillage interne et les formats de contenus de type FAQ
    - Mise en pratique : optimisation SEO + GEO d'une page du site
- Optimiser son site pour générer des ventes
    - Appliquer les bonnes pratiques e-commerce
    - Optimiser les visuels
    - Améliorer les performances
    - Identifier les indicateurs clés de suivi
    - Mise en pratique : optimisation d'une page stratégique
- Atelier final et plan d'actions
    - Créer ou refondre une page
    - Optimiser une fiche produit et une catégorie
    - Ajuster les contenus, l'expérience utilisateur et le référencement
    - Définir un plan d'actions

Organisation de la formation

Equipe pédagogique
Pauline Augé - Cheffe de projet web, UX Designer, spécialiste WordPress

Cheffe de projet web et UX Designer, Pauline accompagne les organisations dans l'administration de leur site WordPress et l'amélioration de l'expérience utilisateur. Dans cette formation, elle intervient sur l'organisation du catalogue, le parcours client et l'optimisation des pages dans une logique de conversion.

Lucie Renaudeau - Webdesigner

Webdesigner depuis 2007, Lucie accompagne les entreprises dans la création, la structuration et l'évolution de leurs sites WordPress. Dans cette formation, elle guide les apprenants dans la prise en main d'Elementor afin de concevoir des pages claires, attractives et cohérentes.

Dahou Kebich - Expert SEO & SEA

Expert en visibilité digitale depuis plus de 10 ans, Dahou Kebich accompagne les entreprises dans l'optimisation de leur présence en ligne. Dans cette formation, il intervient sur l'optimisation des contenus, des pages produits et des catégories pour le SEO, ainsi que sur les bonnes pratiques liées à la visibilité dans les IA (GEO).

Sébastien Renaudeau - Développeur web, expert WordPress

Développeur web spécialisé WordPress, Sébastien intervient sur les aspects techniques liés à l'évolution et à l'optimisation des sites. Dans cette formation, il apporte son expertise sur les fonctionnalités avancées WooCommerce, les performances du site et les ajustements techniques nécessaires à un site e-commerce fiable et efficace.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Cas pratiques appliqués
- Apports méthodologiques structurés
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

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

- Exercices pratiques
- Mises en situation
- Évaluation via réalisations
- Feuilles de présence signées en ligne depuis l'extranet de formation
- Questions orales ou écrites (QCM)
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation transmis à la fin de la formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.
- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

3780.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI