



**Durée : 06 Mois**

## Programme de Formation **E-COMMERCE ET MARKETING DIGITAL**

**3**



## **PROGRAMME DE FORMATION SUR LE E-COMMERCE ET MARKETING DIGITAL ASSISTE PAR L'IA**

Ce programme complet de 4 mois vous permettra de devenir un expert du e-commerce et du marketing digital assisté par l'IA. Vous maîtriserez les concepts clés du e-commerce, les outils et les techniques avancées basées sur l'IA pour créer, gérer et optimiser votre boutique en ligne, ainsi que pour développer des stratégies de marketing digital performantes.

### **STRUCTURE DU PROGRAMME :**

Le programme est structuré en 20 modules, chacun composé de plusieurs leçons. Les modules couvrent une large gamme de sujets, allant des fondamentaux du e-commerce et du marketing digital assisté par l'IA à la création et à la gestion d'une boutique en ligne performante, en passant par l'analyse de données, la publicité en ligne, le marketing par email et les chatbots.

## **MODULE 1 : INTRODUCTION AU E-COMMERCE ASSISTE PAR**

### **L'IA**

#### **Leçon 1 : Définition et enjeux du e-commerce assisté par l'IA**

- A. Définir le e-commerce et comprendre son importance dans l'économie actuelle
- B. Découvrir les avantages et les défis du e-commerce assisté par l'IA
- C. Explorer les applications de l'IA dans les différentes étapes du e-commerce

#### **Leçon 2 : Rôle de l'IA dans la transformation du e-commerce**

- A. Identifier les tâches du e-commerce pouvant être automatisées par l'IA
- B. Comprendre l'impact de l'IA sur l'expérience client et la personnalisation
- C. Découvrir les opportunités offertes par l'IA pour les entreprises de e-commerce

## **MODULE 2 : AVANTAGES ET LES APPLICATIONS DE L'IA**

### **DANS LE DOMAINE**

#### **Leçon 3 : Optimisation des processus e-commerce grâce à l'IA**

- A. Automatiser la gestion des stocks et des commandes
- B. Personnaliser les recommandations de produits
- C. Améliorer la satisfaction client grâce aux chatbots et à l'analyse des sentiments

#### **Leçon 4 : L'IA pour la détection des fraudes et la sécurité des paiements**

- A. Protéger votre boutique en ligne contre les cyberattaques et les fraudes
- B. Garantir la sécurité des transactions financières
- C. Assurer la confiance des clients en matière de sécurité des données

## **MODULE 3 : CREATION D'UNE BOUTIQUE EN LIGNE**

### **ASSISTEE PAR L'IA**

#### **Leçon 5 : Choisir la plateforme e-commerce adaptée à vos besoins**

- A. Comprendre les différentes plateformes e-commerce disponibles
- B. Évaluer les fonctionnalités et les prix de chaque plateforme
- C. Sélectionner la plateforme idéale pour votre activité e-commerce

#### **Leçon 6 : Concevoir et créer une boutique en ligne ergonomique avec l'IA**

- A. Utiliser des outils d'IA pour créer une interface utilisateur attrayante et intuitive
- B. Optimiser l'expérience utilisateur pour tous les appareils
- C. Assurer la conformité aux directives d'accessibilité

## **MODULE 4 : GERER LES PRODUITS, LES CATEGORIES, ET LES PAIEMENTS**

#### **Leçon 7 : Enrichir vos fiches produits avec des descriptions et des images optimisées**

- A. Gérer efficacement vos catalogues de produits
- B. Utiliser l'IA pour générer des descriptions de produits attrayantes
- C. Optimiser les images de produits pour les moteurs de recherche

#### **Leçon 8 : Mettre en place un système de paiement sécurisé et fiable**

- A. Intégrer des passerelles de paiement sécurisées dans votre boutique en ligne
- B. Offrir à vos clients différentes options de paiement
- C. Assurer la protection des données bancaires des clients

## **MODULE 5 : OPTIMISATION DE L'EXPERIENCE UTILISATEUR (UX) AVEC L'IA**

### **Leçon 9 : Analyser le comportement des utilisateurs et identifier les points d'amélioration**

- A. Utiliser des outils d'analyse d'IA pour comprendre le parcours des utilisateurs
  - B. Identifier les frictions et les obstacles à la conversion
- Optimiser l'UX pour améliorer le taux de conversion

### **Leçon 10 : Personnaliser l'expérience utilisateur en fonction des préférences et du comportement**

- A. Utiliser l'IA pour recommander des produits pertinents à chaque client
- B. Créer des offres et des promotions personnalisées
- C. Offrir une expérience d'achat unique et mémorable à chaque utilisateur

## **MODULE 6 : STRATEGIE DE MARKETING DIGITAL POUR LE E-COMMERCE**

### **Leçon 11 : Définir ses objectifs marketing et identifier son audience cible**

- A. Établir des objectifs marketing clairs et mesurables pour sa boutique en ligne
- B. Identifier son audience cible et comprendre ses besoins, ses attentes et ses comportements d'achat
- C. Définir le buyer persona pour mieux cibler ses messages marketing

### Leçon 12 : Choisir les canaux de marketing digital les plus adaptés

- A. Évaluer l'efficacité des différents canaux de marketing digital (référencement naturel, réseaux sociaux, emailing, publicité en ligne, etc.)
- B. Sélectionner les canaux les plus pertinents pour atteindre son audience cible et réaliser ses objectifs marketing
- C. Définir une stratégie de content marketing pour créer et diffuser du contenu de qualité

### Leçon 13 : Mettre en place et suivre ses campagnes marketing

- A. Créer des campagnes marketing efficaces en utilisant les outils et les plateformes adéquates
- B. Suivre les performances de ses campagnes marketing à l'aide d'indicateurs clés de performance (KPIs)
- C. Analyser les résultats et optimiser ses campagnes en continu pour améliorer le retour sur investissement (ROI)

## **MODULE 7 : UTILISER DES OUTILS D'IA POUR L'ANALYSE DE MARCHÉ ET LA SEGMENTATION**

### Leçon 14 : Réaliser une analyse de marché approfondie avec l'IA

- A. Identifier les tendances du marché, les concurrents et les opportunités

- B. Comprendre le comportement des consommateurs et leurs préférences
- C. Collecter et analyser des données provenant de différentes sources

### Leçon 15 : Segmenter votre audience cible avec précision grâce à l'IA

- A. Créer des segments d'audience pertinents en fonction de différents critères
- B. Définir les caractéristiques et les besoins de chaque segment
- C. Personnaliser votre marketing en fonction des segments d'audience

## **MODULE 8 : PUBLICITE EN LIGNE ASSISTEE PAR L'IA**

### Leçon 16 : Découvrir les différents types de publicité en ligne

- A. Publicité payante par clic (PPC)
- B. Publicité sur les réseaux sociaux (Social Media Advertising)
- C. Publicité display
- D. Marketing d'affiliation

### Leçon 17 : Choisir les plateformes de publicité en ligne les plus adaptées à vos besoins

- A. Identifier les plateformes les plus pertinentes pour votre audience cible
- B. Évaluer les coûts et les performances de chaque plateforme
- C. Définir votre budget publicitaire

## **MODULE 9 : PLATEFORMES DE PUBLICITE EN LIGNE ASSISTEES**

### Leçon 18 : Maîtriser les principales plateformes de publicité en ligne

- A. Google Ads
- B. Facebook Ads
- C. Instagram Ads
- D. LinkedIn Ads
- E. Twitter Ads

### Leçon 19 : Créer et gérer des campagnes publicitaires performantes avec l'IA

- A. Utiliser des outils d'IA pour créer des annonces attrayantes et ciblées
- B. Optimiser vos campagnes en fonction des performances et des données
- C. Suivre les résultats et mesurer le ROI de vos campagnes

## **MODULE 10 : OPTIMISER LES ANNONCES EN UTILISANT L'IA POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS**

### Leçon 20 : Cibler vos annonces avec précision grâce à l'IA

- A. Utiliser des données démographiques, géographiques et comportementales pour cibler votre audience idéale
- B. Créer des audiences personnalisées et des listes de remarketing
- C. Optimiser le ciblage de vos annonces en fonction des performances

### Leçon 21 : A/B tester vos annonces pour améliorer les résultats

- A. Créer différentes versions de vos annonces et tester leur performance
- B. Identifier les éléments qui génèrent le plus de clics et de conversions
- C. Optimiser vos annonces en continu pour améliorer leur efficacité



## **MODULE 11 : L'IA POUR AUTOMATISER LES CAMPAGNES**

### **D'EMAIL MARKETING**

#### **Leçon 22 : Créer des emails marketing personnalisés avec l'IA**

- A. Utiliser des outils d'IA pour générer des sujets d'email pertinents et accrocheurs
- B. Personnaliser le contenu des emails en fonction des segments d'audience
- C. Automatiser l'envoi d'emails en fonction de déclencheurs spécifiques

#### **Leçon 23 : Analyser les performances de vos campagnes d'email marketing avec l'IA**

- A. Suivre les taux d'ouverture, de clic et de conversion
- B. Identifier les emails les plus performants et les segments d'audience les plus réactifs
- C. Optimiser vos campagnes d'email marketing en fonction des données

## **MODULE 12 : OUTILS D'IA POUR GERER LES LISTES DE DIFFUSION ET ANALYSER LES PERFORMANCES**

#### **Leçon 24 : Segmenter et gérer vos listes de diffusion avec des outils d'IA**

- A. Créer des segments d'audience pertinents pour vos emails
- B. Nettoyer et enrichir vos listes de diffusion
- C. Automatiser la gestion des listes de diffusion

#### **Leçon 25 : Analyser les données de vos listes de diffusion pour identifier les tendances**

- A. Suivre la croissance et l'engagement de vos listes de diffusion
- B. Identifier les segments d'audience les plus performants
- C. Optimiser vos stratégies d'email marketing en fonction des données

## **MODULE 13 : L'IA POUR LA PLANIFICATION ET L'AUTOMATISATION DES PUBLICATIONS**

### **Leçon 26 : Planifier et organiser vos publications sur les réseaux sociaux avec l'IA**

- A. Créer un calendrier de publication éditorial cohérent
- B. Utiliser des outils d'IA pour identifier les meilleurs moments pour publier
- C. Automatiser la publication de vos contenus sur différentes plateformes

### **Leçon 27 : Créer et gérer des chatbots pour améliorer l'engagement client**

- A. Définir les objectifs de votre chatbot et identifier les cas d'utilisation
- B. Concevoir un dialogue naturel et engageant pour votre chatbot
- C. Utiliser des outils d'IA pour automatiser les réponses et fournir un support client

## **MODULE 14 : OUTILS D'IA POUR ANALYSER LES DONNEES DE VENTE ET LES COMPORTEMENTS**

### **Leçon 28 : Suivre et analyser les performances de votre boutique en ligne avec l'IA**

- A. Analyser les données de vente, de trafic et de conversion
- B. Identifier les produits et les catégories les plus performants

- C. Comprendre le comportement des clients et leurs parcours d'achat

### Leçon 29 : Utiliser des insights basés sur l'IA pour améliorer vos stratégies marketing

- A. Prendre des décisions stratégiques basées sur des données concrètes
- B. Optimiser vos produits, vos prix et vos promotions
- C. Personnaliser l'expérience client pour augmenter la fidélisation

## **MODULE 15 : UTILISER LES INSIGHTS FOURNIS PAR L'IA POUR PRENDRE DES DECISIONS**

### Leçon 30 : Transformer les données en actions concrètes grâce à l'IA

- A. Générer des rapports et des tableaux de bord pour visualiser les données
- B. Identifier les tendances et les opportunités grâce à l'analyse prédictive
- C. Prendre des décisions stratégiques basées sur des insights basés sur l'IA

### Leçon 31 : Mesurer l'impact de l'IA sur vos performances e-commerce

- A. Suivre le ROI de vos initiatives e-commerce assistées par l'IA
- B. Démontrer la valeur ajoutée de l'IA pour votre entreprise
- C. Optimiser votre budget et vos investissements en matière d'IA

## **MODULE 16 : UTILISER DES CHATBOTS ALIMENTES PAR L'IA**

## Leçon 32 : Mettre en place et gérer un chatbot sur votre site web ou application

- A. Choisir la plateforme de chatbot adaptée à vos besoins
- B. Intégrer le chatbot à votre site web ou application
- C. Former et gérer votre chatbot pour assurer un service client optimal

## Leçon 33 : Améliorer l'expérience client grâce à l'intelligence artificielle conversationnelle

- A. Utiliser le chatbot pour répondre aux questions des clients et résoudre leurs problèmes
- B. Personnaliser l'interaction avec chaque client
- C. Collecter des feedbacks et améliorer continuellement votre chatbot

## **MODULE 17 : COMPRENDRE LES PROBLEMATIQUES DE SECURITE LIEES AU E-COMMERCE**

### Leçon 34 : Protéger votre boutique en ligne contre les cyberattaques

- A. Identifier les principales menaces de sécurité e-commerce
- B. Mettre en place des mesures de sécurité pour protéger vos données et vos transactions
- C. Se conformer aux réglementations en matière de protection des données

### Leçon 35 : Garantir la sécurité des paiements en ligne

- A. Choisir un processeur de paiement sécurisé et fiable
- B. Protéger les informations sensibles des clients
- C. Prévenir la fraude et les tentatives de piratage

## **MODULE 18 : ÉTHIQUE DANS L'UTILISATION DE L'IA DANS LE E-COMMERCE**

### **Leçon 36 : Comprendre les enjeux éthiques de l'IA dans le e-commerce**

- A. Bias algorithmique et discrimination
- B. Protection de la vie privée et des données des clients
- C. Transparence et responsabilité dans l'utilisation de l'IA

### **Leçon 37 : Mettre en place des pratiques d'IA éthiques et responsables**

- A. Développer une politique d'IA claire et transparente
- B. Obtenir le consentement des clients pour l'utilisation de l'IA
- C. Assurer une utilisation équitable et non discriminatoire de l'IA

## **MODULE 19 : COMPRENDRE LES DEFIS ETHIQUES LIES A L'UTILISATION DE L'IA DANS LE DOMAINE**

### **Leçon 38 : Bias algorithmique et discrimination dans le e-commerce**

- A. Identifier les sources de biais algorithmique dans les systèmes d'IA
- B. Comprendre les impacts négatifs du biais algorithmique sur les consommateurs
- C. Mettre en place des mesures pour atténuer le biais algorithmique et promouvoir l'équité

### **Leçon 39 : Protection de la vie privée et des données des clients dans le e-commerce**

- A. Respecter les réglementations en matière de protection des données telles que le RGPD

- B. Obtenir le consentement des clients pour la collecte et l'utilisation de leurs données
- C. Assurer la sécurité et la confidentialité des données des clients

## **MODULE 20 : ÉVOLUTION ET TENDANCES DU E-COMMERCE ET DU MARKETING DIGITAL ASSISTES PAR L'IA**

### **Leçon 40 : Découvrir les dernières tendances en matière d'IA pour le e-commerce et le marketing digital**

- A. Intelligence artificielle conversationnelle et chatbots avancés
- B. Analyse prédictive et personnalisation basées sur l'IA
- C. Marketing d'influence et publicité assistés par l'IA
- D. Réalité augmentée et réalité virtuelle pour le e-commerce

### **Leçon 41 : Comprendre l'impact de l'IA sur l'avenir du e-commerce et du marketing digital**

- A. Evolution des comportements d'achat et des attentes des consommateurs
- B. Nouvelles opportunités et défis pour les entreprises de e-commerce
- C. Rôle de l'IA dans la transformation du paysage commercial

## **MODULE 21 : PREPARER UNE STRATEGIE D'ADAPTATION POUR RESTER A JOUR AVEC LES AVANCEES TECHNOLOGIQUES**

### **Leçon 42 : Développer une stratégie d'apprentissage continu en matière d'IA**

- A. Rester informé des dernières tendances et innovations en matière d'IA
- B. Suivre des formations et des ateliers pour développer vos compétences en IA
- C. Participer à des communautés et des réseaux professionnels liés à l'IA

### Leçon 43 : Mettre en place une culture d'innovation et d'expérimentation au sein de votre entreprise

- Encourager la créativité et la prise de risque
- Favoriser la collaboration entre les équipes marketing, technologiques et commerciales
- Tester et adopter de nouvelles technologies d'IA pour améliorer vos performances