

## FORMATION « SAVOIR CREER SA NEWSLETTER »

### INITIATION AU COMMERCE ELECTRONIQUE : TECHNIQUES COMMERCIALES, FINANCIERES ET JURIDIQUES LIEES A LA MISE EN VENTE DE PRODUITS EN LIGNE "

#### OBJECTIFS :

Permettre aux responsables de prévenir les difficultés juridiques et de minimiser les risques d'un environnement immatériel. Connaître et maîtriser les différents aspects du commerce électronique dans l'optique d'une relation vendeur/client. Sécuriser ses données et celles du client dans le cadre des ventes via une boutique en ligne.

#### PUBLIC

Services commerciaux , Services marketing, Chefs de projet, Gestionnaire d'une boutique en ligne.

#### PRE-REQUIS :

La connaissance d'un environnement graphique (Windows, Mac) est fortement conseillée

#### INTERVENANTS :

Intervenant qualifié, sélectionné sur la base de ses connaissances spécifiques en rapport avec le contenu du programme étudié. Expérience personnelle certifiée par un diplôme en rapport avec la matière enseignée et ses aptitudes à l'enseignement professionnel.

#### ADAPTATION AU PUBLIC

Tests de positionnement réalisés en amont de la formation afin de déterminer les prérequis, la durée et l'individualisation du parcours.

#### METHODE PEDAGOGIQUE :

Démarche pédagogique active. Les notions théoriques enseignées sont immédiatement suivies d'une mise en pratique basée sur des exercices et cas concrets résultants des informations recueillies tout au long du cours. En l'occurrence, QCM, cas pratiques ou mises en situation fondées sur une spécificité décrite pendant le cours.

#### ENCADREMENT PEDAGOGIQUE :

Un responsable pédagogique référent est désigné pour le suivi individuel du stagiaire.

#### MOYENS PEDAGOGIQUES ET TECHNIQUES :

Cours dispensés au moyen d'un rétro-projecteur, paper-board et d'un ordinateur mis à la disposition des apprenants

#### EVALUATION ET SUIVI PEDAGOGIQUE

#### EVALUATION PEDAGOGIQUE :

Evaluation continue par mise en situation.

#### SUIVI PEDAGOGIQUE :

suivi de la progression pédagogique en continu. Individualisation des parcours de formation en fonction de la progression individuelle des apprenants.

#### MODALITES D'EXAMEN :

Pas d'examen.

#### VALIDATION :

A la fin de chaque journée, un Questionnaire à Choix Multiple permet de vérifier l'acquisition correcte des compétences

#### SANCTION :

Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de cette formation.

#### DUREE DE L'ACTION :

20 HEURES.

#### LIEU DE L'ACTION :

Le Cannet, Grasse ou entreprise.

#### NOMBRE DE STAGIAIRES :

3 stagiaires maximum.

## CONTENU DE LA FORMATION

« INITIATION AU COMMERCE ELECTRONIQUE : TECHNIQUES COMMERCIALES, FINANCIERES ET JURIDIQUES LIEES A LA MISE EN VENTE DE PRODUITS EN LIGNE »

### ***1° Le contrat de vente à distance***

La formation du contrat sur le web

Obligations pour le vendeur

Droits pour le consommateur

### ***2° Les lois applicables ?***

Principe de l'autonomie de la volonté

Les conventions internationales

La "loi sur la confiance dans l'économie numérique"

### ***3° Modalité de preuve***

Authentification

Intégrité

Identification

Datation

Non répudiation

Exemples tirés de la pratique actuelle

### ***4° Les transactions financières***

Paiement électronique

Cryptologie et évolution à attendre

Règles fiscales

### ***5° Autres relations contractuelles***

Licences en tous genres

Contrat individuel

Contrat virtuel

Galleries commerciales