OLIMA GROUP
FORMATION · CONSEIL · ACCOMPAGNEMENT

STRATÉGIE COMMERCIALE ET DÉVELOPPEMENT DE LA LIBRAIRIE

E-commerce et vente en ligne de livres

Étendre son activité sur le digital.

DURÉE **De 7 h à 35 h selon votre besoin**	MODALITÉ **Présentiel, intra-entreprise**	LIEU **Dans vos locaux**
EFFECTIF **1 à 12 stagiaires**	HORAIRES **9h – 12h30 / 13h30 – 17h**	TARIF **Inter : 490 € HT par participant et par jour · Intra : sur devis**

1 Objectifs pédagogiques

Objectif général : Étendre son activité sur le digital.

Objectifs opérationnels : à l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de :

- Créer et gérer une boutique en ligne de livres
- Optimiser la gestion des commandes et livraisons.

2 Public visé et prérequis

Public : Dirigeants, salariés et indépendants exerçant dans le secteur « Librairie ».

Prérequis : Aucun. Un test de positionnement est réalisé avant la formation.

3 Contenu de la formation

Module 1 — Stratégie de vente en ligne

- Panorama des solutions : site propre, CMS e-commerce, portails mutualisés de librairies
- Positionnement face aux grandes plateformes : conseil, réservation, retrait en magasin
- Règles du prix unique et des frais de livraison applicables à la vente en ligne
- Mentions légales, CGV et protection des données clients
- Définition des objectifs et du budget

Module 2 — Création et gestion du catalogue

- Import des données bibliographiques et des disponibilités
- Fiches produit : résumé, avis du libraire, visuels
- Synchronisation des stocks entre la boutique et le site
- Organisation par rayons, sélections et coups de cœur
- Moyens de paiement et sécurisation

Module 3 — Commandes, expéditions et service client

- Circuit d'une commande en ligne : validation, préparation, expédition
- Retrait en magasin et réservation en ligne
- Choix des transporteurs et emballage des livres

- Gestion des retours, rétractations et réclamations
- Suivi des délais et information du client

Module 4 — Visibilité et mise en pratique

- Référencement naturel des pages et fiches livres
- Newsletter et relais sur les réseaux sociaux
- Analyse des statistiques de visite et de conversion
- Atelier : mise en ligne d'une sélection thématique complète
- Atelier : traitement de bout en bout d'une commande test

4 Méthodes et moyens pédagogiques

- Apports théoriques illustrés par des exemples concrets
- Études de cas pratiques issues de situations réelles
- Mises en situation et jeux de rôle
- Exercices individuels et en sous-groupes
- Remise de fiches-outils opérationnelles

5 Modalités d'évaluation

- Avant la formation : questionnaire d'analyse des besoins et test de positionnement
- Pendant : quiz de validation des acquis et évaluation des mises en pratique
- En fin de formation : test d'évaluation des acquis et questionnaire de satisfaction
- À froid : questionnaire de mise en application 2 à 3 mois après la formation
- Remise d'une attestation de fin de formation et d'un certificat de réalisation

6 Accessibilité

Nos formations sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Merci de nous signaler, avant l'inscription, tout besoin d'adaptation (matériel, logistique, rythme) : notre référent handicap étudie avec vous les solutions possibles.

Référent handicap : Olivia MARCIANO — contact@olimagroup.fr

7 Profil du formateur

Formateur expert du domaine, disposant d'une expérience professionnelle confirmée et de compétences pédagogiques en formation d'adultes. CV transmis sur demande.

8 Modalités et délais d'accès

Formation accessible sous 7 jours ouvrés minimum après l'analyse du besoin et la signature de la convention, sous réserve de l'accord de prise en charge de votre OPCO.

9 Indicateurs de résultats

Taux de satisfaction global 2026 : 98 % — 1 226 stagiaires formés, 9 780 heures de formation dispensées.
Programme mis à jour le 05/10/2026.

Inscription et devis
Olivia MARCIANO · 01 89 62 90 08 · 06 27 22 00 30
contact@olimagroup.fr · olimagroup.fr

Prise en charge possible par l'OPCO de votre entreprise selon ses critères.
Programme adaptable à vos besoins après analyse préalable.