

# PROGRAMME DE FORMATION

"Création et optimisation d'un  
tunnel de vente pour son  
commerce en ligne"

**Modalités d'admission et de déroulement :**

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire par courrier, par mail, par téléphone. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai de deux jours ouvrés. Toute commande de formation doit faire l'objet d'une confirmation écrite et suppose que le client accepte le contenu du stage et les prérequis, dont il s'engage à avoir eu connaissance. La formation ne pourra débuter qu'au moins après les 10 jours calendaires suivant la réception du bon de commande.

**Lieu de la formation :**

La formation se déroulera en présentiel au 6 Avenue de l'île de France 95310 Saint Ouen L'aumône sous la supervision du formateur.

**Accessibilité :**

Cette formation est accessible aux personnes en situation de handicap. Le référent en la matière se tient à votre écoute pour évaluer puis préciser votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements à réaliser pour vous accueillir.

Contact : [Sacademy.formation@gmail.com](mailto:Sacademy.formation@gmail.com)

Téléphone : 0627640259

**Délai d'accès :**

Le délai d'accès à la formation est de 10 à 20 jours.

**Public visé :**

Public souhaitant approfondir ses connaissances et développer des compétences opérationnelles dans "Création et optimisation d'un tunnel de vente pour son commerce en ligne".

**Prérequis :**

Aucun prérequis

**Durée :**

La formation dure 14 heures

**Tarif :**

Frais de formation : 700 € TTC

**Objectifs pédagogiques**

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Concevoir un tunnel de vente complet en structurant les différentes étapes du parcours client
- Analyser les métriques de performance pour identifier les points de friction et les opportunités d'amélioration
- Optimiser les pages de conversion en appliquant les principes de persuasion et les techniques de copywriting
- Automatiser les relances et le suivi client à travers des séquences d'emails et des campagnes de retargeting

**Méthodes pédagogiques mobilisées :**

- Présentiel interactif : Formation en salle ou en visioconférence, avec échanges et analyses de cas concrets
- Supports multimédia : Présentations visuelles, démonstrations live, outils digitaux (Google Analytics, Mailchimp, etc.)
- Documentation personnalisée : Livret du participant, modèles de tunnel de vente, checklists
- Accompagnement individualisé : Étude de cas personnalisée sur le tunnel de vente de chaque participant
- Évaluations formatives : Auto-diagnostics, quiz, mini audits, mises en pratique sur outils réels

# PLANNING DE FORMATION

## Programme détaillé :

### **Jour 1 : Structuration & fondamentaux du tunnel de vente**

08h00 – 08h30 : Introduction à la stratégie du tunnel de vente

- Les composants d'un tunnel efficace
- Étapes TOFU / MOFU / BOFU
- Objectifs de conversion selon chaque niveau

08h30 – 10h00 : Cartographier un tunnel de vente adapté à son activité

- Points d'entrée : SEO, publicités, lead magnets
- Construction des liens entre les étapes
- Définition des contenus stratégiques selon l'intention des prospects

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Analyse de tunnels existants

- Étude de tunnels performants
- Leviers d'activation et de rétention
- Comparaison de modèles selon les types d'offres

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Création d'un tunnel à partir d'un cas réel

- Persona + objectifs
- Promesse commerciale
- Choix des outils : pages, emails, automatisations simples

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h00 : Atelier de conception du tunnel personnalisé

- Construction du schéma visuel
- Indicateurs clés à suivre
- Mini-tests A/B pour l'amélioration continue

### **Jour 2 : Optimisation & conversion**

08h00 – 08h30 : Les fondamentaux de la conversion

- Structure d'une page qui convertit
- Preuve sociale, rassurance, réassurance
- Processus décisionnel du client

08h30 – 10h00 : Copywriting orienté conversion

- Titres captants & CTA efficaces
- Biais cognitifs à intégrer dans les pages
- Ajustement du message selon le niveau du tunnel

10h00 – 10h15 : Pause

10h15 – 12h00 : Optimisation des pages clés

- Landing page
- Page de checkout
- Upsell & cross-sell
- Réduction des freins à l'achat (frais, sécurité, engagement)

12h00 – 13h00 : Pause déjeuner

13h00 – 14h30 : Audit guidé d'un tunnel existant

- Lecture des données : CTR, taux de conversion, panier moyen
- Identification des "points de fuite"
- Plan d'optimisation priorisé

14h30 – 14h45 : Pause

14h45 – 16h00 : Atelier final – Optimisation individuelle

- Application des améliorations sur un email ou une page
- Présentation orale devant le groupe
- Feedback du formateur

### **Méthodes d'évaluation**

Évaluation finale sous forme de QCM, questions écrites et cas pratique.

### **Indicateurs de performance**

- Taux de satisfaction des stagiaires : ...%
- Taux d'assiduité : ...%
- Taux de réussite : ...%
- Taux et causes d'abandon : ...%
- Taux de recommandation : ...%