



FORMATION **Dropshipping**

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Comprendre le modèle économique du dropshipping et ses enjeux
- Savoir sélectionner une niche, un fournisseur et une stratégie de pricing
- Créer une boutique performante et automatisée
- Déployer des campagnes marketing rentables pour générer des ventes

DURÉE DE LA FORMATION

2 jours (14 heures)

PUBLIC VISÉ

Professionnels de l'e-commerce, porteurs de projet ou créateurs de boutique en ligne

PRÉ-REQUIS

Aucun

DÉLAIS D'ACCÈS

Admissibilité sur dossier et échange avec l'équipe Experience : réponse sous 48 heures

TARIF

- Formation inter-entreprise : 1 680 euros HT par personne
- Formation intra / sur mesure : sur devis



PROGRAMME DÉTAILLÉ

- Introduction au dropshipping
 - Définition, fonctionnement, avantages et limites
 - Panorama des plateformes (Shopify, WooCommerce, Dropizi...)
 - L'écosystème du e-commerce sans stock
- Choisir son marché et ses fournisseurs
 - Identifier une niche rentable
 - Sélectionner les bons produits
 - Trouver des fournisseurs fiables (AliExpress, CJ Dropshipping, agents privés...)
- Construire sa boutique en ligne
 - Création d'une boutique Shopify ou équivalente
 - Design, tunnel d'achat, branding et argumentaire produit
 - Configuration des moyens de paiement, livraison, SAV
- Lancer sa stratégie marketing
 - Facebook Ads, TikTok Ads, Google Ads : bonnes pratiques
 - Création de visuels et vidéos publicitaires
 - Suivi de la rentabilité (ROAS, CPA, panier moyen...)
- Automatisation et outils
 - Outils de gestion de commandes (DSers, AutoDS...)
 - Emailing, relance panier, récupération client
 - CRM, upsell, retargeting
- Atelier de mise en pratique
 - Création d'une boutique de A à Z
 - Simulation de mise en ligne et lancement d'une campagne
 - Analyse de résultats et recommandations



DÉBOUCHÉS, PASSERELLES ET SUITES DE PARCOURS

À l'issue de la formation, les apprenants pourront lancer et gérer une activité en dropshipping de manière autonome, maîtriser les bases de l'acquisition et de l'automatisation, et optimiser leur rentabilité e-commerce.

MÉTHODES, MOYENS PÉDAGOGIQUES ET ENCADREMENT

- Animation des formations par des professionnels du digital activité
- Méthodes pédagogiques variées et dynamiques (études de cas, ateliers et travaux)
- Encadrement individuel par l'équipe Experience

MOYENS POUR SUIVRE LA FORMATION

- Suite d'outils technologiques performants : Google Workspace for Education, Edusign...
- Cas pratiques sur des situations réelles d'entreprises

MOYENS D'ÉVALUATIONS

- Évaluation des acquis en fin de formation via un quizz ou un rendu de projet

RÉSULTATS ET INDICATEURS DE PERFORMANCES

- Taux de satisfaction en fin de formation : NA
- Taux de progression individuelle : NA

ACCESSIBILITÉ

Accessibilité des personnes en situation de handicap, RQTH, ou difficultés particulières, nous contacter pour organiser un entretien et vous proposer un programme adapté à vos besoins : handicap@crews-education.com

Accessibilité des publics internationaux, nous contacter : international@crews-education.com

CONTACTS

- Par téléphone : +33(0)4 80 81 94 50
- Par WhatsApp : +33(0)7 56 10 93 20
- Par email : contact@crews-education.com