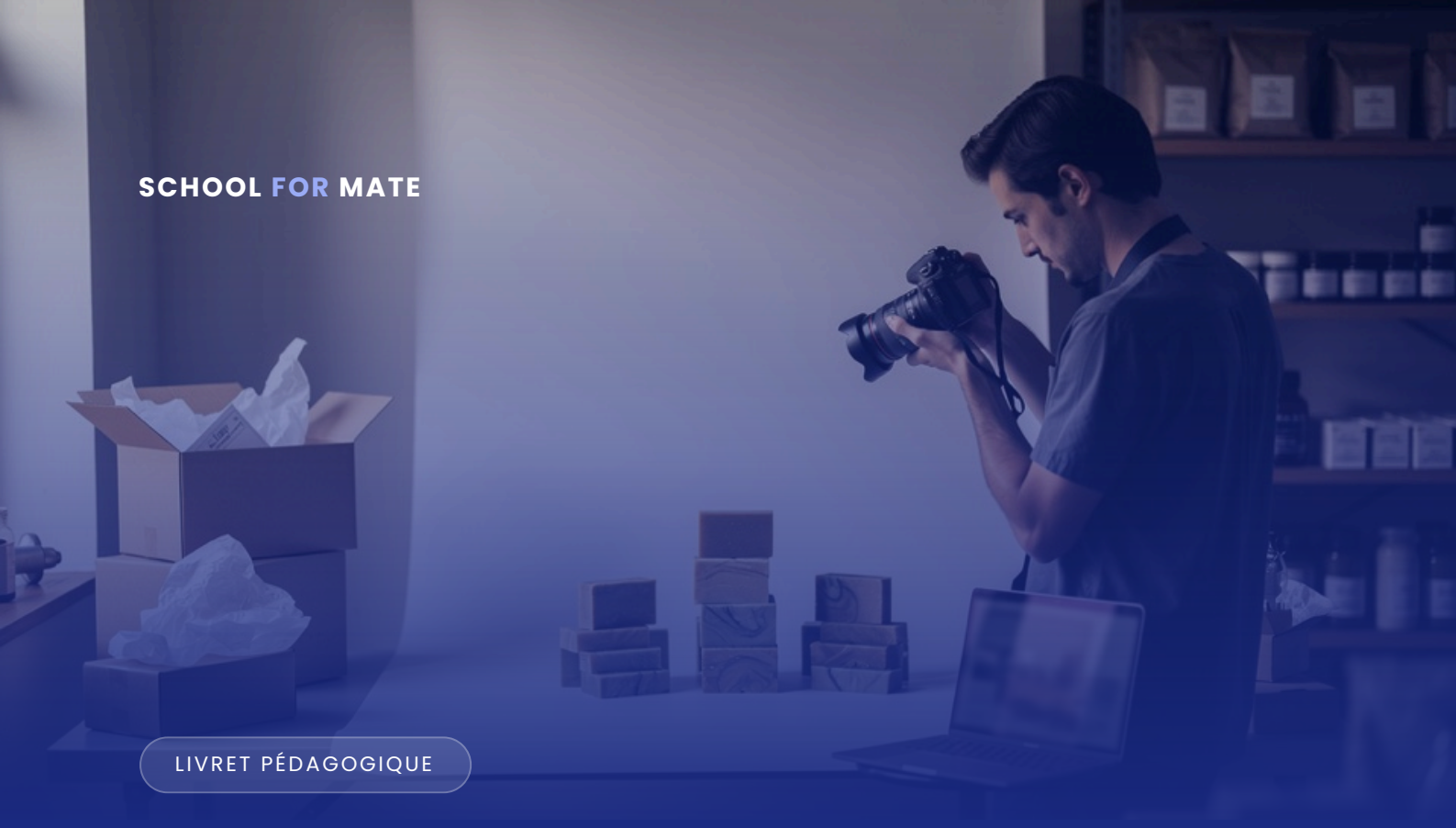


SCHOOL FOR MATE

LIVRET PÉDAGOGIQUE

Shopify

Shopify · Module de spécialisation

Ce module vous permet de concevoir, lancer et piloter une boutique en ligne professionnelle sur Shopify, depuis la configuration initiale jusqu'à l'analyse des ventes. Construit autour d'un cas d'entreprise suivi pas à pas, il ancre chaque notion dans une situation de travail concrète et immédiatement transposable.

VOLUME HORAIRE	COURS	BLOCS
21 h	6	3

01 · PRÉSENTATION

La formation en bref

Intitulé	Shopify
Code	Shopify
Type	Module de spécialisation
Certificateur	Hors répertoire
Durée	21 h, 6 cours
Modalité	Formation à distance (e-learning), tutorat assuré par l'organisme de formation
Formats	SCORM 1.2 / 2004, xAPI, sources éditables
Mise à jour	Novembre 2026

Le métier et les compétences visées

La compétence visée est la création et la gestion opérationnelle d'une boutique e-commerce sur Shopify. Elle concerne les professionnels chargés de mettre en ligne une offre commerciale : paramétrer la boutique et ses aspects légaux, structurer un catalogue produits, configurer les paiements, les taxes et la livraison, personnaliser un thème cohérent avec l'identité de marque, puis attirer du trafic et convertir les visiteurs en clients. Le professionnel suit également les commandes, gère les stocks et le service client, et s'appuie sur les rapports de la plateforme pour piloter l'activité. Cette compétence s'exerce aussi bien chez un artisan ou une TPE qui digitalise ses ventes qu'au sein d'une équipe e-commerce d'une PME.

Public visé

- Salariés de TPE et PME chargés de développer la vente en ligne
- Créateurs et repreneurs d'entreprise souhaitant lancer une activité e-commerce
- Artisans, commerçants et indépendants désirant compléter leur point de vente physique
- Assistants marketing ou commerciaux en évolution vers des fonctions e-commerce
- Personnes en reconversion professionnelle vers les métiers du commerce en ligne

Prérequis

- Maîtriser les usages courants d'un ordinateur et de la navigation web
- Savoir manipuler des fichiers (images, tableurs simples)
- Disposer d'un ordinateur avec connexion internet et d'une adresse e-mail professionnelle ou personnelle
- Aucune compétence technique en développement web n'est requise

Objectifs pédagogiques

À l'issue du parcours, l'apprenant est capable de :

- Créer et paramétrer une boutique Shopify conforme aux obligations légales de la vente à distance
- Structurer un catalogue produits avec variantes, collections et fiches optimisées
- Personnaliser un thème Shopify cohérent avec l'identité visuelle d'une marque
- Configurer les moyens de paiement, les taxes et les profils d'expédition
- Gérer les commandes, les retours, les remboursements et les stocks
- Optimiser le référencement naturel des pages et des produits de la boutique
- Mettre en place des actions marketing : codes de réduction, e-mailing, relance de paniers abandonnés
- Sélectionner et intégrer des applications pertinentes depuis la boutique d'applications Shopify
- Analyser les rapports et indicateurs clés pour piloter et améliorer les performances de la boutique

02 · FIL ROUGE PÉDAGOGIQUE

Maison Verdelle

CR

Camille Roussel

Chargée de développement e-commerce

Fabrication et vente de savons et cosmétiques artisanaux

Maison Verdelle est une savonnerie artisanale installée près d'Angers, fondée par Hélène et Marc Verdelle. L'entreprise de six salariés vend ses savons saponifiés à froid, baumes et coffrets cadeaux dans sa boutique-atelier, sur les marchés de producteurs et auprès d'une vingtaine de revendeurs. Les clients réclament depuis longtemps une possibilité d'achat en ligne, et les fondateurs souhaitent toucher une clientèle nationale tout en préservant leur image artisanale et écoresponsable. Ils recrutent Camille Roussel, ancienne vendeuse en boutique formée au marketing, pour lancer et faire vivre la boutique en ligne sur Shopify. Camille dispose d'un budget limité, de photos produits à retravailler et d'un catalogue d'une quarantaine de références avec plusieurs parfums et formats. Son objectif : ouvrir la boutique avant la saison des fêtes et en assurer le pilotage au quotidien.

Chaque cours se termine par une mise en situation dans cette entreprise : l'apprenant accompagne Camille dans des situations professionnelles réalistes, de plus en plus complexes, jusqu'à la préparation des épreuves.

La progression

1. M1 : Camille cadre le projet avec les fondateurs, ouvre la boutique Maison Verdelle, la met en conformité légale et construit une vitrine fidèle à l'univers de la marque.
2. M2 : Camille importe le catalogue, configure paiements et livraisons, puis traite les premières commandes, retours et ruptures de stock.
3. M3 : Camille fait connaître la boutique, prépare l'opération de fin d'année, analyse les premiers résultats et propose un plan d'amélioration aux fondateurs.

03 · ARCHITECTURE

Organisation du parcours

Le parcours est construit sur les compétences visées : chaque bloc regroupe les cours qui préparent à son évaluation.

N°	Bloc et cours	Durée
M1 · Créer et personnaliser sa boutique Shopify		**7 h**
1	Cadrer son projet et paramétrer sa boutique Shopify	3 h
2	Concevoir une vitrine attractive avec les thèmes Shopify	4 h
M2 · Gérer le catalogue, les ventes et la logistique		**7 h**
3	Structurer et optimiser son catalogue produits	4 h
4	Configurer paiements, livraisons et traiter les commandes	3 h
M3 · Développer les ventes et piloter la performance		**7 h**
5	Attirer et fidéliser les clients : référencement et marketing	4 h
6	Enrichir sa boutique avec les applications et piloter l'activité	3 h
Total du parcours		**21 h**

Répartition des modalités pédagogiques

Chaque sous-chapitre s'ouvre sur une vidéo de 3 à 5 minutes. La vidéo représente 30 % du volume horaire, complétée par du cours texte enrichi, des infographies, des études de cas, des mises en situation et des QCM.



- Vidéos : 6 h 30
- Cours texte et infographies : 6 h 30
- Études de cas et mises en situation : 5 h
- QCM et évaluations : 3 h

04 · PROGRAMME DÉTAILLÉ

Contenu des cours

M1 · 7 h

Créer et personnaliser sa boutique Shopify

Cours 1 · Cadrer son projet et paramétrer sa boutique Shopify

3 h

OBJECTIFS

- Définir le périmètre d'un projet de boutique en ligne et choisir l'offre Shopify adaptée
- Paramétrer les réglages généraux et les obligations légales de la boutique

ÉVALUATION FORMATIVE

QCM sur les réglages et obligations légales, complété par une note de cadrage à rédiger à partir d'un modèle

CONTENUS

- Les fondamentaux du e-commerce et le positionnement de Shopify
- Cadrer son projet : cible, offre, budget, calendrier de lancement
- Comparer les formules d'abonnement et les coûts associés
- Créer son compte et découvrir l'interface d'administration
- Paramétrer les réglages généraux : devise, coordonnées, notifications, comptes collaborateurs
- Rédiger les pages légales : mentions légales, CGV, politique de confidentialité, droit de rétractation
- Configurer le nom de domaine et la gestion des cookies

Fil rouge · Camille présente aux fondateurs une note de cadrage du projet, choisit la formule Shopify adaptée au budget de Maison Verdelle puis rédige les CGV en intégrant le droit de rétractation applicable aux cosmétiques.

Cours 2 · Concevoir une vitrine attractive avec les thèmes Shopify

4 h

OBJECTIFS

- Choisir et personnaliser un thème Shopify cohérent avec une identité de marque
- Construire une navigation et des pages qui facilitent le parcours d'achat

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas : audit commenté d'une page d'accueil fictive et grille d'autoévaluation de sa propre vitrine

CONTENUS

- Choisir un thème : critères de sélection, thèmes gratuits et payants
- Utiliser l'éditeur de thème : sections, blocs et paramètres globaux
- Appliquer une charte graphique : logo, couleurs, typographies
- Préparer et optimiser les visuels pour le web
- Construire les menus de navigation et l'arborescence du site
- Créer les pages de contenu : à propos, FAQ, contact, blog
- Garantir l'expérience mobile et l'accessibilité de la boutique
- Prévisualiser, tester et publier le thème

Fil rouge · Camille personnalise le thème de la boutique avec la palette vert sauge de Maison Verdelle, crée la page « Notre atelier » et vérifie le rendu sur smartphone avant de le soumettre aux fondateurs.

M2 · 7 h

Gérer le catalogue, les ventes et la logistique

Cours 3 · Structurer et optimiser son catalogue produits

4 h

OBJECTIFS

- Créer des fiches produits complètes avec variantes et médias
- Organiser le catalogue en collections et assurer le suivi des stocks

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercice pratique : création d'une fiche produit avec variantes, corrigée selon une grille de critères, et QCM

CONTENUS

- Créer une fiche produit : titre, description, prix, médias
- Gérer les variantes : formats, parfums, options
- Rédiger des descriptions produits persuasives et informatives
- Organiser le catalogue en collections manuelles et automatisées
- Importer et exporter des produits par fichier CSV
- Paramétrer le suivi des stocks et les alertes de rupture
- Utiliser les étiquettes et les métadonnées pour enrichir les fiches

Fil rouge · Camille importe les quarante références de Maison Verdelle par fichier CSV, crée les variantes de parfums pour chaque savon et regroupe les produits en collections « Visage », « Corps » et « Coffrets ».

Cours 4 · Configurer paiements, livraisons et traiter les commandes

3 h

OBJECTIFS

- Paramétrer les moyens de paiement, les taxes et les profils d'expédition
- Traiter les commandes, les retours et les remboursements

ÉVALUATION FORMATIVE

Mise en situation guidée : traitement d'un scénario de commande avec retour, suivi d'un QCM sur les paramétrages

CONTENUS

- Activer et configurer les moyens de paiement
- Paramétrer la TVA et les taxes selon les zones de vente
- Créer les zones et profils d'expédition, définir les tarifs de livraison
- Suivre le cycle de vie d'une commande : réception, préparation, expédition
- Gérer les retours, les échanges et les remboursements
- Assurer le service client : notifications, réponses types, gestion des litiges

Fil rouge · Camille définit une livraison offerte à partir d'un montant fixé par les fondateurs, traite une commande test de bout en bout puis gère la demande de remboursement d'une cliente ayant reçu un baume abîmé.

M3 · 7 h

Développer les ventes et piloter la performance

Cours 5 · Attirer et fidéliser les clients : référencement et marketing

4 h

OBJECTIFS

- Optimiser le référencement naturel de la boutique et de ses produits
- Mettre en œuvre des actions marketing pour convertir et fidéliser

ÉVALUATION FORMATIVE

Étude de cas : élaboration d'un mini plan d'action marketing argumenté, complétée par un QCM sur le référencement

CONTENUS

- Les bases du référencement naturel appliquées à Shopify
- Optimiser titres, méta-descriptions, URL et textes alternatifs
- Créer des codes de réduction et des remises automatiques
- Concevoir une campagne d'e-mailing avec les outils intégrés
- Relancer les paniers abandonnés
- Connecter la boutique aux réseaux sociaux et canaux de vente
- Collecter les avis clients et construire la fidélisation

Fil rouge · Camille optimise le référencement des fiches « savon surgras », puis prépare l'opération de fin d'année : code de réduction sur les coffrets, campagne e-mail aux clients de la boutique-atelier et relance automatique des paniers abandonnés.

Cours 6 · Enrichir sa boutique avec les applications et piloter l'activité

3 h

OBJECTIFS

- Sélectionner et intégrer des applications adaptées aux besoins de la boutique
- Analyser les indicateurs clés et proposer des actions d'amélioration

ÉVALUATION FORMATIVE

Exercice d'analyse de rapports fictifs et restitution d'un plan d'amélioration selon une grille de critères

CONTENUS

- Découvrir la boutique d'applications Shopify et évaluer une application
- Intégrer et paramétrer une application : critères de choix, coûts, impact sur les performances
- Lire le tableau de bord et les rapports d'analyse
- Suivre les indicateurs clés : trafic, taux de conversion, panier moyen, taux de retour
- Interpréter les données pour identifier les axes d'amélioration
- Construire un plan d'amélioration continue de la boutique

Fil rouge · Après les fêtes, Camille analyse les rapports de la boutique, constate un taux d'abandon élevé à l'étape de livraison et présente aux fondateurs un plan d'amélioration intégrant une application d'avis clients.

Couverture des compétences

Correspondance entre les compétences visées et les cours du parcours.

Compétence	Bloc	Cours
Cadrer un projet de boutique en ligne	M1	1
Paramétrer une boutique Shopify conforme aux obligations légales	M1	1
Personnaliser un thème et construire la navigation	M1	2
Structurer un catalogue produits avec variantes et collections	M2	3
Gérer les stocks	M2	3, 4
Configurer paiements, taxes et livraisons	M2	4
Traiter les commandes, retours et remboursements	M2	4
Optimiser le référencement naturel de la boutique	M3	2, 5
Mettre en œuvre des actions marketing de conversion et de fidélisation	M3	5
Intégrer des applications Shopify adaptées	M3	6
Analyser les indicateurs et piloter l'amélioration continue	M3	6

Évaluations formatives

Chaque cours intègre des évaluations formatives régulières : QCM de fin de sous-chapitre avec correction commentée, exercices pratiques réalisés sur une boutique d'entraînement, études de cas et mises en situation tirées du fil rouge Maison Verdelle. Les grilles d'autoévaluation permettent à l'apprenant de mesurer sa progression, tandis que le suivi des résultats dans la plateforme offre au formateur de l'organisme une vision précise des acquis et des points à consolider. Un positionnement initial et une évaluation des acquis en fin de module complètent le dispositif, conformément aux attentes Qualiopi.

Modalités de certification

Bloc	Modalité d'évaluation
M1	Module non adossé à une certification officielle : évaluation sommative proposée sous forme de QCM et de production d'une vitrine de boutique évaluée selon une grille de critères. L'organisme de formation reste responsable des modalités d'évaluation finale et de la délivrance de toute attestation.
M2	Évaluation sommative proposée : cas pratique de création de fiches produits et de traitement d'un scénario de commande avec retour, évalué selon une grille de critères définie par l'organisme de formation.
M3	Évaluation sommative proposée : élaboration d'un plan d'action marketing et d'un plan d'amélioration à partir de rapports fictifs, évalués selon une grille de critères. Une attestation de fin de formation peut être délivrée par l'organisme de formation.

Le parcours prépare progressivement aux évaluations de fin de module : chaque cours reproduit, à travers le fil rouge Maison Verdelle, les tâches réelles qui seront évaluées (paramétrage, création de fiches,

traitement de commandes, analyse de rapports). Les grilles de critères utilisées en évaluation formative sont identiques à celles de l'évaluation sommative, ce qui permet à l'apprenant de s'entraîner dans des conditions proches de l'épreuve. Si l'organisme de formation choisit d'adosser ce module à une certification, il pourra s'appuyer sur la matrice de couverture pour vérifier l'adéquation avec le référentiel retenu.

06 · MOYENS ET PERSPECTIVES

Moyens pédagogiques et débouchés

Moyens pédagogiques et techniques

- Plateforme e-learning accessible 24 h/24 sur ordinateur, tablette et smartphone, livrée sous la marque de l'organisme de formation
- Une vidéo de 3 à 5 minutes par sous-chapitre, représentant 30 % du volume horaire
- Cours texte enrichi, infographies et tutoriels pas à pas illustrés de captures d'écran
- Études de cas et mises en situation professionnelles construites autour du fil rouge Maison Verdelle
- QCM, exercices pratiques et grilles d'autoévaluation avec corrections commentées
- Ressources téléchargeables : modèles de note de cadrage, de CGV, de fichier CSV produits et de plan d'action marketing
- Suivi de la progression et des résultats de l'apprenant via le tableau de bord de la plateforme

Débouchés et évolutions

- Chargé de développement e-commerce
- Gestionnaire de boutique en ligne
- Assistant e-commerce ou webmarketing
- Créateur ou gérant d'une activité de vente en ligne
- Commerçant ou artisan développant un canal de vente en ligne

Accessibilité

Contenus sous-titrés en français, contrastes conformes WCAG AA, navigation au clavier sur les écrans interactifs. L'organisme de formation qui diffuse le parcours adapte les modalités d'accompagnement aux personnes en situation de handicap avec son référent handicap.

Livrables fournis à l'organisme de formation

- Package SCORM 1.2 / 2004 et xAPI, compatible avec les principaux LMS
- Sources éditables des cours, scripts vidéo et banques de QCM
- Livret apprenant et grilles d'évaluation
- Licence marque blanche à vie, stagiaires illimités, maintenance 24 mois

School For Mate
On crée vos formations, vous n'avez plus qu'à les diffuser.

contact@schoolformate.com · catalogue-2026-sfm.netlify.app

La délivrance de la certification relève exclusivement du certificateur et de l'organisme de formation habilité. Document non contractuel, susceptible d'évoluer avec le référentiel.