



MALIGAB SARL

**DIEBOLD
NIXDORF**

Partenaire officiel au Mali

Séminaire e-commerce et e-paiement 1 jour

Présentation

La vente à distance (VAD) est de plus en plus assimilée au commerce sur Internet. Cette évolution historique ce type de commerce à largement profité d'un écosystème favorable que nous chercherons à rappeler ici. Au-delà le e-commerce peut se décomposer actuellement en trois grandes parties : la vente, le paiement et la livraison. Cette analyse nous permet de déterminer les facteurs clés de succès d'une vente réussie sur internet.

Objectives

Donner les bases de l'analyse et de la compréhension des systèmes de e-commerce et de e-paiement.

Plan de la formation

L'agenda de la formation sera le suivant :

1. Le contexte du Business to Consumer (B2C)
2. L'évolution vers l'informatique omniprésente
3. La vente à distance
4. Le paiement dématérialisé
5. L'acheminement des marchandises
6. Facteurs de succès déterminants
7. Le m-paiement
8. Exemple de Nice 2010

Adaptations

Cours orienté vers les ingénieurs et les chefs de projets e-commerce et e-paiement.

Évaluation

Par les apprenants eux- même