

Gabriel BOUHATOUS – Expert Magento
BOUHATOUS SASU
12 chemin des Moulins
45500 GIEN
06 89 77 09 31
gabriel@formation-magento.com

Déclaration d'activité en tant qu'OF auprès du Préfet de la région Centre : 244 503 798 45
Organisme de formation datadocké
Dernière actualisation du document : septembre 2022



Formation Magento **Utilisateur/Administrateur**

Administrateur de site Magento ou futur e-Commerçant, vous souhaitez appréhender la richesse fonctionnelle de Magento et faire les meilleurs choix dans votre utilisation de la solution.

Description

La formation Magento Utilisateur / Administrateur met l'accent sur la pratique pour vous permettre de maîtriser l'administration de la solution Magento. Tous les aspects de la gestion d'un site Magento sont abordés, de l'organisation du catalogue produits à l'adaptation au marché français, en passant par la gestion des flux de commandes et l'animation commerciale.

La formation Magento Utilisateur / Administrateur permet également d'aborder en détail des cas concrets propres aux problématiques des participants. La formation Magento Utilisateur / Administrateur est proposée sur les deux dernières versions en date de Magento, sur Community pour une **durée de 2 jours**, et sur Enterprise pour une **durée de 3 jours**.

Objectifs

Maîtriser l'administration de Magento
Gérer et animer un site e-Commerce basé sur Magento

Prérequis

Bases de navigation Internet
Connaissances en e-Commerce

Durant la formation

Un support de cours de 70 pages (licence Community) ou de 90 pages (licence Enterprise) qui vous accompagnera suite à la formation vous est remis.

À l'issue de la formation

Une assistance professionnelle d'une durée de deux heures est assurée dans les six mois suivant la formation.

Performance de cette formation

"Êtes-vous satisfait de cette formation ?" : note moyenne de **4,8/5**

" Les contenus étaient-ils pertinents et utiles pour votre travail ?" : note moyenne de **4,4/5**

Taux de retour des stagiaires au questionnaire de satisfaction : **100%**

Taux d'abandon en cours de formation : **0%**

(données calculées sur les formations 2021 et 2022, à jour au 5 septembre 2022)

Avec moi, pas de sous-traitance ! Je serai votre unique formateur pour cette formation.

BOUHATOUS SASU

SASU au capital de 100 euros - Siège social : 12, chemin des Moulins 45 500 GIEN - 890 877 988 R.C.S. ORLEANS
Déclaration d'activité en tant qu'organisme de formation auprès du Préfet de la région Centre n° 244 503 798 45

Plan de formation

Jour 1

Gestion du multi-boutiques

- Démonstration de sites exploitant le multi-boutiques
- Découverte de l'architecture multi-boutiques
- Mécanismes de base : la portée de configuration
- Approfondissement des mécanismes : la limitation de la portée
- Rôle des différents composants de l'architecture
- Qu'est-ce qu'un front-office dans Magento
- Astuces d'utilisation avancée

Travaux pratiques :

- Mise en œuvre de multi-boutique et découverte de son impact sur la back-office

Gestion des catégories

- Gestion des arborescences de catégories
- Options de paramétrages détaillés
- Découverte de la granularité des options de configuration

Travaux pratiques :

- Création de catégories et impact sur le front-office

Gestion de la TVA

- Explications détaillées sur le fonctionnement de la TVA
- Détail de l'application des classes de TVA
- Fonctionnement des zones géographiques
- Les règles de TVA et leurs interactions entre-elles.
- Les options de configuration de la TVA

Travaux pratiques :

- Mise en place de la TVA

Gestion des attributs

BOUHATOUS SASU

SASU au capital de 100 euros - Siège social : 12, chemin des Moulins 45 500 GIEN - 890 877 988 R.C.S. ORLEANS
Déclaration d'activité en tant qu'organisme de formation auprès du Préfet de la région Centre n° 244 503 798 45

- Le rôle des attributs dans le catalogue et les fonctionnalités
- Définir le comportement des attributs
- Comment bien choisir la portée d'un attribut
- Gérer les groupes d'attributs

Travaux pratiques :

- Mettre en place un attribut produit

Gestion des produits

- Les différents types de produits dans Magento
- L'influence du jeu d'attributs sur la fiche produit
- Détail du paramétrage d'un produit simple
- Fonctionnement des images dans les fiches produit
- Rôle des options de personnalisation, différence avec les attributs
- Les mises en relation des produits.
- Les 6 éléments de visibilité d'une fiche produit
- Le produit virtuel : différences avec le produit simple
- Le produit groupé : bien comprendre son rôle, introduction aux produits « présentoirs »

Travaux pratiques :

- Créer une fiche produit

Jour 2

Les produits avancés

- Gérer les variations de produit avec les produits configurables
- Les contraintes d'intégrité régissant le produit configurable
- La création rapide de produits
- La gestion des prix et des images au sein du produit configurable
- Les produits packagés : un rôle bien spécifique
- Comment détourner les produits packagés pour une utilisation en lot
- Les limites du mécanisme

Travaux pratiques :

- Créer une fiche produit configurable

Gestion des commandes

- Fonctionnement détaillé de la vie d'une commande
- Comment fonctionnent les états et statuts : les règles de gestion interne à Magento
- Les interactions avec la commande et le client
- La gestion des bons de livraison, des factures et des avoirs
- Aparté sur les modes de paiement et de livraison dans Magento
- La prise de commande par téléphone

Travaux pratiques :

- Passage de commande et passage sur les commandes

La gestion des clients

- Gestion des bons de réduction (panier)
- Gestion des réductions produits (catalogue)
- Gestion des newsletters

Gestion des contenus

- Les données représentées par Magento
- Rôle des groupes clients et influence dans les fonctionnalités
- Les aspects B2C et B2B de Magento

La gestion des promotions

- La différence entre les différents types de promotion
- Structure d'une règle promotionnelle
- Les différentes actions possibles et leur influence sur le prix d'un produit
- Explications détaillées du fonctionnement des conditions de promotion
- Gestion du cumul des promotions
- Différences entre les promotions panier et catalogue
- Les pièges à éviter
- Comment déporter les actions sur d'autres produits

Travaux pratiques :

- Création de règles catalogue et panier, exemple de promotions complexes

Le CMS

- Les pages statiques opposées aux blocs statiques
- L'intégration de widget via le CMS
- Intégration de widget en mode instance

Travaux pratiques :

- Modification de blocs et de page, insertion d'un widget

Le système de newsletter

- Création des gabarits, comment expliquer à Magento quel gabarit utiliser
- Création d'une newsletter, programmation de l'envoi, fréquence et volumes
- Les rapports fournis

Gestion des accès au back-office

- Création de comptes utilisateurs
- Configurer les droits et permissions
- Les limites du système

BOUHATOUS SASU

SASU au capital de 100 euros - Siège social : 12, chemin des Moulins 45 500 GIEN - 890 877 988 R.C.S. ORLEANS
Déclaration d'activité en tant qu'organisme de formation auprès du Préfet de la région Centre n° 244 503 798 45

Informations complémentaires

BOUHATOUS SASU s'engage à adapter chaque formation aux besoins réels du stagiaire. Voici nos modalités et moyens pédagogiques.

Modalités et délais d'accès

L'inscription se fait par signature de la convention de formation et/ou du devis.
Le délai d'accès à cette formation est de 2 mois.

Prix

Le tarif à la journée pour cette formation est à partir de 600 euros par personne en inter-entreprise. Me contacter pour recevoir un devis tenant compte de votre demande.

Accessibilité

Mes formations sont ouvertes à tous. Si vous avez des besoins spécifiques, notamment liés à une situation de handicap, n'hésitez pas à me contacter.

Lieu des stages

Je propose différents modules pouvant être répartis en journées complètes ou en demi-journées.

- Dans des salles adaptées en location chez nos partenaires
- Dans notre bureau (si la formation n'excède pas 2 stagiaires simultanées) ; je peux me déplacer en entreprise
- En distanciel synchrone (FOAD)

Le formateur et le stagiaire se connectent via une plateforme de visioconférence (Skype, TeamViewer, Hangout...) et un partage d'écran est mis en place. Cela permet d'effectuer la formation dans les mêmes conditions qu'une formation en présentiel mais s'avère moins éprouvant pour le stagiaire qui peut évoluer dans un environnement connu avec son matériel habituel de travail. Attention le formateur ne prend jamais la main sur votre ordinateur, il ne fera que vous guider à travers votre écran pour que vous restiez toujours actif !

Matériel et moyens pédagogiques

Lors des formations en présentiel, le formateur met à disposition tout le matériel de formation nécessaire :

- Plusieurs ordinateurs portables (sous Windows 7 ou 10)
- Les logiciels appropriés
- La connexion Internet et au serveur hébergeant les machines virtuelles de formation éventuelles
- Les supports papiers

Déroulement des formations

Nos formations étant souvent effectuées en individuel ou en **petit nombre de participants**, un PC est mis à disposition du stagiaire sauf s'il souhaite travailler sur sa machine. Une projection écran n'est alors pas nécessaire puisque le formateur peut directement visionner les travaux du stagiaire.

En amont de la formation

Pour certaines formations, des petits tests, questionnaires ou analyses des besoins sont transmis aux stagiaires afin que le formateur puisse construire une formation en adéquation avec son public. Dans tous les cas, un audit téléphonique préalable me permet de déterminer et fixer la meilleure approche pédagogique pour atteindre une qualité de formation optimale.

En début de journée

Chaque stagiaire reçoit des documents de formation contenant :

- Le programme de la journée et du module
- Un support durant toute la formation : liens vers des sites Internet relatifs au sujet, sources à récupérer, sitographie et/ou bibliographie, annexes des cours
- Un suivi de formation et des échanges entre le formateur et les participants sont proposés

En fin de journée

Un point est effectué sur ce qui a été vu et en fonction des retours stagiaires le prochain cours est adapté.

En fin de formation

- Un quizz technique est transmis au stagiaire afin de faire un dernier point
- Un questionnaire d'évaluation afin de me faire part des conditions de formation
- Un support de cours en ligne ou papier est délivré

Trois mois après la formation

- Une évaluation à froid 3 mois après la formation est effectuée
- Un appel téléphonique afin de faire le point sur ce qui a été transmis durant la formation, afin de voir l'intégration dans leur pratique et recueillir leur retour de terrain, si le besoin est comblé et savoir si d'autres besoins sont apparus.

Technique et moyens pédagogiques

- Des apports théoriques appuyés par des études de cas, mises en situation
- Des exercices progressifs selon la formation
- Simulations avec débriefing

Moyens d'encadrement

Vis-à-vis du participant

- Livret d'accueil du participant
- Règlement intérieur
- Évaluation à chaud en fin de formation avec et sans le formateur pour laisser la possibilité de dire les difficultés rencontrées

BOUHATOUS SASU

SASU au capital de 100 euros - Siège social : 12, chemin des Moulins 45 500 GIEN - 890 877 988 R.C.S. ORLEANS
Déclaration d'activité en tant qu'organisme de formation auprès du Préfet de la région Centre n° 244 503 798 45

Vis-à-vis des formateurs

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client
- Point en fin de journée de formation, recueil des impressions, régulation sur les autres journées en fonction de l'évolution pédagogique
- Évaluation à chaud en fin de formation, débriefing sur l'écart éventuel, formalisation d'une régulation sur les points soulevés
- Évaluation à froid effectuée auprès du stagiaire avec transmission au formateur pour analyse et dans un but d'évolution continue
- Débriefing sur l'analyse et proposition de modification si nécessaire

Vis-à-vis du processus commercial

- Point en amont de la formation avec restitution du besoin client auprès du formateur
- Point sur chaque client avec possibilité de régulation