



**DURÉE**
1 jour
7h

**FORMAT**
Intra
Visio
Présentiel

**PRÉREQUIS**
Aucun

**ÉQUIPEMENT**
Ordinateur

**DÉLAIS D'ACCÈS**
Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 15 jours avant le début de la formation, sous réserve de places disponibles.**ACCESSIBILITÉ**
Nous nous adaptons pour répondre aux besoins spécifiques de chaque situation de handicap.

Pour qui ?

Équipe marketing, communication et dirigeants



Mise en pratique

Référencement complet d'un produit sur Amazon



Personnalisation

Chaque formation est adaptée en fonction de votre niveau, en termes de contenu et durée



Moyens pédagogiques et techniques

- Accueil des stagiaires dans une salle équipée pour le présentiel
- Documents de formation projetés (vidéos - PowerPoint)
- Exposés théoriques, études de cas et exemples
- Mise en pratique



Suivi et évaluation de la formation

- Feuilles de présence signées par demi-journée
- Questionnaire de positionnement en amont
- Évaluation finale et QCM de contrôle des acquis
- Débriefing collectif en fin de session



Objectifs

- Mettre en vente vos produits sur Amazon
- Assurer l'animation commerciale, optimiser leur visibilité et leurs ventes
- Analyser vos performances de ventes sur la plateforme



Programme

- Connaître les mécanismes de base d'Amazon
- Connaître l'effet snowball
- S'assurer de la qualité du produit et du service client
- Analyser le marché et ses concurrents
- Repérer les keywords et arguments de ventes
- Renforcer le listing et optimiser le référencement
- Définir les objectifs de rentabilité
- Améliorer le contenu de la fiche produit
- Connaître Amazon Advertising