

Mis à jour le 06/12/2023

S'inscrire

Formation Marketplace : optimisez vos ventes

2 jours (14 heures)

Présentation

Notre formation marketplace vous permettra de maîtriser tous les éléments des marketplace dominantes du marché comme Amazon, Rakuten ou CDiscount afin d'optimiser vos ventes. Les marketplace sont idéales pour développer votre marque et vos ventes.

Notre formation Marketplace s'adresse à toute personne ayant un projet ou des besoins e-commerce pour une marque ou une gamme de produits. Vous y apprendrez à mettre vos produits en avant pour vous positionner idéalement sur les recherches ainsi qu'à gérer vos fournisseurs et votre stock. Vous y verrez également les bonnes pratiques liées à l'expédition de vos produits sur le territoire français comme à l'étranger.

Notre formation est rythmée d'ateliers pratiques permettant de vous familiariser avec les concepts abordés dans et de pouvoir les appliquer dans vos tâches quotidiennes et maîtriser tous les rouages des marketplaces.

Objectifs

- Créer et gérer un compte vendeur sur une marketplace
- Rédiger des fiches produits optimisées pour les ventes
- Expédier vos produits et approvisionner vos stocks

Public visé

- Toute personne avec un projet e-commerce
- Vendeur spécialisé e-commerce

Pré-requis

- Une connaissance de base de la vente est recommandée, mais pas obligatoire.

Programme de notre formation Marketplace

Introduction aux marketplaces

- Panorama des Marketplaces (Amazon, Rakuten, CDiscount)
- Positionnement des différentes marketplaces
- Quelques chiffres
- Typologie d'acheteurs
- Avantages et inconvénient par marketplace

Fonctionnement des marketplace

- Analyse des différentes marketplaces
- Analyse des produits
- Analyse des marques
- Analyse des cibles
- Identifiez vos axes prioritaires

Optimisation sur les marketplaces

- Stratégie de vente
- Choix des produits
- Méthode de génération de vente
- Améliorer sa visibilité
- Calcul des coûts et des marges

Rédaction de fiche produit

- SEO sur les marketplace
- Description
- Optimiser les images
- Fiche technique
- Design de la fiche

Optimiser les ventes

- Choix des produits les plus pertinents
- Expérience de shipping
- Fidéliser les clients
- Choix des bonnes catégories
- Branding

Compte Vendeur

- Gestion des stocks
- Trouver des fournisseurs
- Critères de sélection
- Gestion des ventes
- Frais liés à votre activité

Finaliser les ventes

- Expédition de produits
- Préparation d'étiquettes
- Cartons et emballages
- Dédouanement
- HS code

Sociétés concernées

Cette formation s'adresse à la fois aux particuliers ainsi qu'aux entreprises, petites ou grandes, souhaitant former ses équipes à une nouvelle technologie informatique avancée ou bien à acquérir des connaissances métiers spécifiques ou des méthodes modernes.

Positionnement à l'entrée en formation

Le positionnement à l'entrée en formation respecte les critères qualité Qualiopi. Dès son inscription définitive, l'apprenant reçoit un questionnaire d'auto-évaluation nous permettant d'apprécier son niveau estimé sur différents types de technologies, ses attentes et objectifs personnels quant à la formation à venir, dans les limites imposées par le format sélectionné. Ce questionnaire nous permet également d'anticiper certaines difficultés de connexion ou de sécurité interne en entreprise (intraentreprise ou classe virtuelle) qui pourraient être problématiques pour le suivi et le bon déroulement de la session de formation.

Méthodes pédagogiques

Stage Pratique : 60% Pratique, 40% Théorie. Support de la formation distribué au format numérique à tous les participants.

Organisation

Le cours alterne les apports théoriques du formateur soutenus par des exemples et des séances de réflexions, et de travail en groupe.

Validation

À la fin de la session, un questionnaire à choix multiples permet de vérifier l'acquisition correcte des compétences.

Sanction

Une attestation sera remise à chaque stagiaire qui aura suivi la totalité de la formation.

