



Vendre sur un Marketplace

Réf : MRK-F

Date de création : 11/10/2021

Mise à jour : 12/03/22

Objectifs pédagogiques :

- Identifier les différents types de places de marché et leur positionnement.
- Comprendre le fonctionnement des places de marché.
- Développer un business durable sur Amazon.
- Optimiser la logistique et la gestion des stocks.

Durée :

2 jours soit 14 heures de formation.

Tarif (particulier – indépendant – salarié) :

1350€ TTC par élève.

Tarif intra :

Nous contacter.

Public :

La formation s'adresse à un public de professionnels de tout niveau.

Inscription :

L'inscription définitive se fera via un bulletin d'inscription à renvoyer par email ou courrier.

Taux de satisfaction des stagiaires :

Le taux de satisfaction de cette formation sera actualisé après la formation. Prochainement tous les avis seront affichés sur notre site et certifiés par Avis Garantis.

Prérequis :

Aucun.

MODALITÉS

Accessibilité :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. En fonction du type de demandes, nous mettons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés. Pour les personnes en situation de handicap, n'hésitez à nous contacter.

Vendre sur un Marketplace

Réf : MRK-F

Date de création : 11/10/2021

Mise à jour : 12/03/22

Modalité pédagogique :

Formation délivrée en présentiel avec une première partie théorique dédiée à la meilleure compréhension des enjeux lors d'un incendie, en alternance avec des méthodes démonstratives, des exercices pratiques et des mises de situation.

- Moyens pédagogiques techniques :
- Diaporamas, échanges et partages d'expérience.
- Exercices et études de cas spécifiques à l'entreprise

Comment le stagiaire peut se situer ?

Tout au début de sa démarche ou celle de la société pour laquelle il travaille, grâce à un premier audit d'évaluation réalisé avec une méthodologie et une formation complète qui lui est proposée.

En cours de démarche pour avoir une mise à jour ou actualisation sur ses pratiques et pour explorer de nouvelles pistes.

Modalités d'évaluation :

- En début de formation, avec un audit préalable d'évaluation des risques de l'unité de travail de l'employé.
- En cours de formation, pendant les interactions entre les participants et le formateur à l'aide de mises en situation permanentes (Situations spécifiques dans la résolution de problèmes).
- En cours de formation, grâce à la pédagogie par l'action du formateur qui utilise son expérience pour entraîner les participants aux différentes postures et donner les conseils adéquats pour ensuite réaliser des jeux de rôles.
- En cours de formation, avec de tests réguliers de contrôle des connaissances.
- Test pratique en fin de formation.
- Évaluation à chaud fin formation.
- Remise d'une attestation individuelle de formation dont seront précisés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures total de la formation, la validation des acquis et la date.
- Évaluation à froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail.
- Suivi tous les 3 mois avec le fichier « Suivi trimestriel Prévention - Base de connaissances Formations ».

Validation et sanction :

Remise d'une attestation individuelle de formation précisant les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures total de la formation, la validation des acquis et la date de réalisation.

Admission et déroulement :

- Rendez-vous téléphonique ou présentiel pour réaliser un questionnaire préalable d'évaluation des risques professionnels pour mieux définir les contraintes spécifiques de chaque employé dans l'unité de travail concernée.

Vendre sur un Marketplace

Réf : MRK-F

Date de création : 11/10/2021

Mise à jour : 12/03/22

- Proposition d'un plan d'action prenant en compte la situation collective et individuelle du salarié qui sera qui sera incluse dans le contenu de la formation.
- Envoi de tous les éléments administratifs incluant le programme de formation, le devis et la convention.
- Réalisation de la formation avec les modalités d'évaluation décrites ci-dessus.
- Enquête de satisfaction en fin de formation.
- Remise d'une attestation individuelle de formation.
- Remise d'outils pour maintenir l'application des connaissances acquises dans la durée.
- Enquête à froid 40 jours après la formation.
- Easy Partenaire se réserve le droit d'annuler la formation si le nombre de stagiaires est inférieur à 4 personnes. Le maximum sera de 12 stagiaires par session.

Expérience et résultats :

Nous sommes certifiés et pleinement engagés dans une démarche qualité constante respectant les critères de qualité de Datadock et Qualiopi.

Taux de satisfaction : (nouvelle formation) : Sera la moyenne des notes attribuées par un stagiaire au cours des 12 derniers mois.

PROGRAMME

Panorama des places de marché et analyse de leur positionnement

- Panorama des différentes places de marché (Cdiscount, Amazon, Rakuten etc.).
- Analyse de leur positionnement sur le secteur.
- Synthèse sur les chiffres en France et dans le monde.
- Prendre connaissance du fonctionnement des marketplaces.
- Vendre sur Amazon : avantages et inconvénients.

Optimiser son business sur Amazon et sur les autres marketplaces

- Déterminer sa stratégie de vente sur les marketplaces
- Choisir des produits pertinents pour la vente sur les marketplaces
- Bien rédiger les fiches produit en fonction des types de consommateurs
- Prendre connaissance des méthodes pour générer des ventes rapidement
- Améliorer sa visibilité sur les marketplaces
- Calculer correctement les coûts et les marges sur ses ventes



Vendre sur un Marketplace

Réf : MRK-F

Date de création : 11/10/2021

Mise à jour : 12/03/22

Piloter l'après-vente sur une marketplace/ sur Amazon

- Conseils sur les choix de modes de logistique.
- Développer ses connaissances sur la planification et la gestion des stocks.
- Réaliser une analyse des statistiques sur la vente d'un produit.

Évaluation et suivi :

- L'évaluation des compétences sera réalisée tout au long de la formation par le participant lui-même (auto-évaluation) et/ou le formateur selon les modalités de la formation.
- Évaluation à chaud fin formation.
- Remise d'une attestation individuelle de formation dont seront précisés les objectifs pédagogiques, le nombre d'heures total de la formation, la validation des acquis et la date.
- Évaluation à froid, 40 jours après la formation pour valider le transfert de vos acquis en situation de travail.

Format :

- Présentiel ou à distance.

Qualification du formateur :

Formateur spécialisé en marketing digitale et le référencement.