Le 23 novembre 2026
MOD_2022330

Formation VENDRE SUR LES MARKETPLACES : Accélérez votre business en vendant sur les places de marché (Amazon, CDiscount, Rakuten, Fnac Darty...)

Durée : 14 heures



Programme de la formation

Public visé

Chef de projets Webmarketing / Directeur Marketing / Responsable e-commerce / Chargé de communication web.
Plus généralement, des professionnels souhaitant piloter la diffusion de leur catalogue produits sur les marketplaces

Pré-requis

Avoir un site marchand et un catalogue produits existant pouvant héberger des modules marketplace

Objectifs pédagogiques

- Définir votre stratégie de commercialisation, votre positionnement et les marketplaces adaptées à votre marché
- Créer, paramétrer et optimiser votre compte revendeur sur les plateformes marketplaces
- Booster vos ventes en optimisant l'expérience clients de vos profils revendeurs
- Optimisation de votre logistique, gestion des livraisons, des stocks...

A l'issue de cette Formation Vendre sur les Marketplaces (Amazon, CDiscount, Rakuten, Fnac Darty....), vous serez en mesure de créer et optimiser votre compte sur les différentes plateformes correspondant à votre stratégie de commercialisation en ligne.

Description / Contenu

Choisir les marketplaces en fonction de sa stratégie de vente

- Contexte du digital et du e-commerce
- Les enjeux des Marketplaces
- Panorama des marketplaces et de leurs spécificités
- Découvertes des spécificités de Amazon, CDiscount, Rakuten, Manomano, Leroy Merlin, La Redoute, Fnac-Darty...
- Fonctionnement des algorithmes
- Analyse des bonnes pratiques sur votre marché
- Quelle stratégie adopter : se lancer sur les marketplaces en définissant vos ambitions commerciales
- Tarification des plateformes : abonnement, commission...

Optimiser vos profils de revendeurs sur les plateformes

- Création et optimisation de vos profils revendeurs
- Intégrer les spécificités des différentes plateformes pour une satisfaction et une expérience client optimisée
- Intégrer et déployer votre catalogue produits adapté aux plateformes et créez votre boutique
- Rédaction de vos fiches produits et choix des photos

Le service client et la gestion des SAV :

- Maîtrise des stocks
- Optimisation de votre e-reputation sur les places de marché

Marketplace Ads :

- Lancer des campagnes de sponsorisation de produits
- Choisir son format publicitaire
- Cibler et optimiser vos campagnes de sponsorisation produits
- Ciblage automatique, ciblage par mots-clefs, ciblage manuel

Analyse des performances de ventes :

- Analyse des rapports de vente
- Calcul des coûts et des marges de vente
- Analyse des rapports de campagnes sponsorisées

Découvrez nos thématiques sur la formation Acquisition de TraficSEM : Stratégie et Marketing digital

- Notre formation Google Ads Avancé
- Notre formation Gérer vos Campagnes GOOGLE ADS I En 2 jours

Compétences acquises à l'issue de la formation

- Définir une stratégie de commercialisation sur les marketplaces adaptées à votre marché
- Paramétrer et optimiser votre compte revendeur sur les plateformes marketplaces
- Analyser vos performances de ventes sur les marketplaces
- Mettre en œuvre des campagnes de sponsorisation de produits
- Publier un catalogue adapté à chaque marketplace

Modalités pédagogiques

- Formation Vendre sur les Marketplaces (Amazon, CDiscount, Rakuten, Fnac Darty...) avec apports théoriques appuyés par des études de cas, mise en situation et explications imagées.
- Des exercices et des simulations avec débriefing

Moyens et supports pédagogiques

Atouts de notre offre de formation marketing digital : Bénéficiez de l'expérience client-agence de notre équipe d'experts formateurs maîtrisant parfaitement les thématiques du webmarketing.

- Moyens pédagogiques : Training (cas pratiques, quiz, mises en situation, analyses de bonnes pratiques...)
- Support : Le formateur vous remettra le support pdf de cette formation à l'issue de la session
- Pour les formations Intra, en option : un bilan de formation pourra être remis au dirigeant ou commanditaire de formation (pour les formation INTRA comprenant plusieurs journées de formation)
- Pour les formations Intra, en option : possibilité de mettre en place un accompagnement post formation sous la forme d'un suivi personnalisé et récurent par le formateur durant les mois suivants la formation
- Pour les formations Intra, en option : Bilan annuel des actions de formation pour les cursus supérieurs à 10 sessions de formation

Modalités d'évaluation et de suivi

- Un questionnaire de positionnement est envoyé aux participants en amont de la formation pour mesurer leur niveau de maîtrise et permettre au formateur d'adapter sa pédagogie
- Signature d'un émargement par les participants et le formateur afin de justifier l'assiduité de chacun (émargement électronique)
- Recueil à l'oral des besoins par le formateur au démarrage de la formation
- Echange en fin de formation entre les participants et le formateurs pour valider que la formation a bien répondue aux attentes des participants et que les objectifs pédagogiques ont été atteints
- Un questionnaire d'évaluation est envoyé aux participants pour mesurer l'acquisition des compétences à l'issue de la formation.
- Un formulaire de satisfaction est rempli par les participants à l'issue de la formation pour recueillir leurs satisfactions et mesurer la qualité de la formation assurée.

Informations sur l'accessibilité

Nous pouvons apporter des installations ou prestations spécifiques pour les personnes en situation de handicap.
Nous pouvons adapter notre pédagogie aux différents participants afin, par exemple, de rendre accessible nos sessions aux différentes situations de handicap. Pour cela, précisez-le nous dès nos premiers échanges pour affiner notre démarche et faciliter l'acquisition des compétences par l'ensemble des participants.

Modalité d'admission et délais d'accès

Dates d'entrée en formation :

- En Intra : des dates sont proposées tout au long de l'année sur demande, dans des sessions jusqu'à 8 collaborateurs.
- En Inter : les sessions seront confirmées à partir de 3 participants engagés minimum, la session sera confirmée à J-7. Il est toujours possible de rejoindre une session INTER confirmées jusqu'à 48 heure avant la première session.

Matériel pour participer à une session de formation :

- En présentiel : apportez votre ordinateur portable avec chargeur, une connexion Internet wifi sera requise.
- En distanciel : vous devez disposer d'un ordinateur, d'une connexion Internet haut débit

(supportant une séance visio), un casque audio est également recommandé (type kit piéton)

En fonction de la thématique de la formation, prévoyez les accès aux outils et plateformes de votre entreprise nécessaires depuis votre ordinateur (Google Analytics, Admin CMS, Admin Réseaux Sociaux, compte Google Ads....),

Témoignages des Participants

(si formation déjà réalisée dans sa forme et son programme actuel)